

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, SCIENCES DE GESTION ET SCIENCES  
COMMERCIALES

DEPARTEMENT SCIENCES COMMERCIALES



***Mémoire Fin D'étude***



En vue d'obtention du diplôme master en sciences commerciales

Spécialité Finance Et Commerce International

Thème

Les dispositifs d'appui local à l'exportation des produits en Algérie

Réalisé par :

**SAMAH Rosa.**

Encadré par :

**SEDIKI Abderrahmane.**

Jury Composé De :

Président : *Elhadj Mohand Moussa*

Examineur : *Mouzaoui Zaki*

Rapporteur : *Sediki Abderrahmane*

Promotion : 2023

# REMECIEMENTS

---



Tout d'abord, je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la force et la volonté pour accomplir ce travail.

Mes remerciements s'adressent à nos parents pour leurs encouragements et leur soutien durant toutes les années d'études.

Mes remerciements s'adressent également à Mr SEDIKI ABDERRAHMANE qui m'a guidé et soutenu durant la réalisation de ce modeste travail.

Je remercie aussi les membres de Jury d'avoir accepté d'évaluer et de juger ce travail et de participer à ma soutenance.

Mes vifs remerciements vont à l'ensemble de personnel d'ABC Bank de la wilaya de Tizi-Ouzou de m'avoir reçue au sein de leur structure.

Mes remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.



# **DEDICACE**

Je dédie ce travail;

A mes chers parents.

A mes frères Mourad, Mohammed et sa femme Ferial.

A ma sœur Sabrina et son mari Lounes.

A mes chères nièces Maya et Yousra et Iline.

A mes tantes.

A mes chers cousins et cousines.

A toute ma famille.

A mes meilleurs amis ; Amir, Ourdia, Fariza, Lynda,  
Fatma, Kenza.

A Hocine Damene et toute sa famille.

***Rosa***

## Liste Des Abréviations

### **A :**

**ALGEX** : Agence Nationale De Promotion Du Commerce Extérieur.

**AED** : Association Pour Economie Distributive.

**AFD** : Agence Française De Développement.

**ATA** : Allocation Temporaire D'attente.

### **B :**

**B To B** : Business To Business.

### **C :**

**CACI** : Chambre Algérienne De Commerce Et D'industrie.

**CTI** : Les Centres Techniques Industriels.

**CAGEX** : La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.

**CFR**: Cost and Freight (coût et fret).

**CIF**: Cost Insurance and Freight (coût, assurance &fret).

**CPT**: Carriage Paid To (port payé jusqu'à...).

**CIP**: Carriage and Insurance Paid to (port pay é assurance comprise).

### **D:**

**DA** : Dinars Algérien.

**DAF**: Delivery AT Frontier (Rendu frontière).

**DES**: Delivered Ex Ship (Rendu ex ship).

**DEQ**: Delivered Ex quay (Rendu à quai).

**DDU**: Delivered Duties unpaid (Rendu droit non acquittés).

**DDP**: Delivered dutypaid (rendu droit acquittés).

**DAU** : *Document Administratif Unique.*

**DGDA** : Direction Générale De Douane Algérienne.

**DIT** : *Division Internationale Du Travail.*

**E :**

**EDI** : Echange De Données Informatisées.

**EXW** : Ex Works.

**F :**

**FCA** : Free Carrier (Franco transporteur).

**FAS** : Free Alongside Ship (Franco le long du navire).

**FOB** : Free On Board (Franco à bord).

**FAP** : Fonds d'Appui aux Projets.

**FSPE** : Fond Spécial pour la Promotion des Exportations.

**G :**

**GIE** : Groupement D'intérêt Economique.

**GEIE** : Groupement Européen D'intérêt Economique.

**GZALE** : Grande zone arabe de libre échange.

**I :**

**IAC** :

**IDE** : Investissement Direct A L'étranger.

**ITFC** : International Islamic Trade Finance Corporation.

**O :**

**OEA** : Opérateur Economique Agrée.

**ONHYM** : Office National Interprofessionnel Des Céréales Et Des Légumes.

**ONICL** : Agence Nationale De Promotion Du Commerce Extérieur.

**ONU** : Organisations Des Nations Unies.

**OPTIMEEXPORT** : Le programme de renforcement des capacités exportatrices des PME Algériennes.

**P :**

**P3A** : Programme D'appui à la mise en œuvre de l'accord d'association.

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise.

**R :**

**RUU** : *Règles et Usances Uniformes.*

**S :**

**SA** : Société D'affacturage.

**SARL** : Société A Responsabilité Limitée.

**SAFEX** : Sociétés Algériennes Des Foires Et Exportations.

**SCI** : Société De Commerce International.

**SGE** : Société De Gestion A L'export.

**SIGAD** : Système informatique de gestion et de contrôle des opérations de dédouanement des marchandises.

**T :**

**TPE** : Très Petites Entreprises.

**TPD** : Titre De Passage En Douane.

**TVA** : Taxe Sur Valeur Ajoutée.

**U :**

**UE** : Union Européen.

**USD** : United State Dollars.

# **SOMMAIRE**

# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	2
<b>CHAPITRE I : Généralité sur les exportations</b>	
<b>Introduction</b> .....	5
<b>Section 01 : Présentation générale des exportations</b> .....	5
<b>Section 02 : Le financement d'une opération d'exportation</b> .....	14
<b>Section 03 : Procédures d'exportation d'une opération d'exportation</b>	29
<b>Conclusion</b> .....	44
<b>CHAPITRE II : Les exportations en Algérie</b>	
<b>Introduction</b> .....	46
<b>Section 01 : L'activité d'exportation en Algérie</b> .....	46
<b>Section 02 : La contribution d'ALGEX dans la promotion des exportations en Algérie</b> .....	63
<b>Section 03 : Les dispositifs d'appui local à l'exportation des produits en Algérie</b> .....	67
<b>Conclusion</b> .....	78
<b>CHAPITRE III : Etude de cas pratique : le volet financier à l'appui financier des exportations en Algérie.</b>	
<b>Introduction</b> .....	80
<b>Section 01 : Présentation de l'organisation d'accueil ABC BANK</b> .....	80
<b>Section 02 : Les techniques de financement des exportations</b> .....	84
<b>Conclusion</b> .....	88
<b>Conclusion générale</b> .....	90

**INTRODUCTION**

**GENERALE**

# Introduction Générale

---

Le commerce international correspond à l'échange de biens et de services marchands ainsi que de capitaux entre les pays, facilité par les accords de libre échange entre les différents espaces économiques. Le commerce international peut se mesurer à l'aide des flux d'exportations et d'importations des services et de marchandises que ce soit entre différents pays ou bien entre des zones géographiques.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, il se justifie par l'intérêt qui 'y trouvent entre les coéchangistes : il s'agit de s'approvisionner en biens non disponibles sur le territoire national ou dont la qualité et le cout sont différents de ceux des biens que l'on trouve sur le territoire national.

L'activité d'exportation découlant de commerce international est devenue une exigence incontournable du monde d'aujourd'hui soit pour l'Etat soit pour l'entreprise, qui se caractérise par une évolution rapide et multiforme du commerce mondial, découlant de la réduction, voire d'élimination des barrières à l'échange.

L'Algérie est un pays largement ouvert sur l'extérieur, l'économie algérienne est soumise à la nécessité absolue d'une activité d'exportation qui est l'un des principaux piliers à son développement. Impacté par une réduction progressive des recettes des exportations des hydrocarbures, l'Algérie se voit contraintes d'élaborer un programme « Après Pétrole » et diversification des exportations qui est plus que jamais sa préoccupation primaire.

Constituant un handicap de 92,2% du volume global d'exportation, l'Algérie fait face à un dilemme, car en effet les exportations des hydrocarbures constituent la part la plus importante des exportations globales. Face à cela, d'importantes assiettes financières ont été déployés pour promouvoir le secteur industriel pour se libérer de cette dépendance et ainsi obtenir des devises étrangères, toutefois l'Algérie restera encore sous l'emprise de l'exportation pétrolière et de gaz.

La diversification des exportations est devenue l'un des objectifs prioritaires pour la stratégie de développement des exportations algériennes.

Parmi les réformes instaurées dans le cadre de la politique de diversification des exportations, figurent les dispositifs de facilitations, d'appui et de promotion des exportations de produits des organismes publics algériens ALGEX.

Pour pouvoir effectuer ma recherche, j'ai pensé qu'il était utile de poser la problématique suivante :

- Dans quelle mesure les mécanismes mis en place par les organismes commerciaux peuvent-ils favoriser les exportations de produits en Algérie et quel est le rôle de la banque dans le processus d'appui local à l'exportation ?

De là nous pouvons tirer les questions secondaires suivantes :

# Introduction Générale

---

- Quel est l'état des lieux de l'exportation des produits en Algérie ?
- Quels sont les dispositifs d'appui à l'exportation mis en place dans la promotion des exportations ?
- Quels sont les rôles des banques algériennes dans le processus d'appui local à l'exportation.

## Hypothèse de la recherche :

- **H1** : Les organismes d'appui à l'exportation disposent de tous les mécanismes nécessaires permettant d'accompagner les entreprises dans leurs démarches et processus d'exportations.
- **H2** : L'ALGEX et les autres organismes ont pour rôle de soutenir et renforcer les exportations algériennes via un régime d'appui, réglementaire, opérationnel et efficace.
- **H3**: Les banques jouent un rôle trop important et d'accompagnement des exportations lors de financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.

## Méthodologie de recherche :

Pour vérifier ces hypothèses j'ai procédé comme suit :

Recherche des fonds documentaires tels que les ouvrages et thèses disponibles au niveau bibliothèques universitaires

La réalisation d'un stage pratique au sein d'ABC Bank de Tizi-Ouzou.

## Plan de recherche:

Afin de mener à bien mon travail, je l'ai fractionné en trois chapitres. Dans le premier chapitre j'ai penché sur le concept des exportations en générale. Le deuxième chapitre traite les exportations en Algérie. Tandis que le dernier chapitre traite le stage pratique cas d'ABC Bank de la wilaya de Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I :  
GÉNÉRALITÉ SUR  
LES  
EXPORTATIONS

### Introduction :

L'exportation est l'un des moteurs de la croissance aussi bien des entreprises que des nations.

Les exportations des biens et services représentent la valeur de tous les biens et autres services offerts au reste du monde.

L'exportation autorise l'accès à des marchés étrangers. Par conséquent; l'entreprise exportatrice va pouvoir bénéficier du développement économique et financier d'un autre pays étranger, ce qui implique une croissance au niveau du chiffre d'affaires et un accroissement au niveau de la rentabilité économique.

### Section 01 : Présentation générale des exportations :

Dans ce premier chapitre nous allons présenter quelques définitions principales des notions et des concepts fondamentaux des exportations.

#### 1.1. Les exportations<sup>1</sup> :

L'exportation est le fait de vendre des marchandises en dehors de leur pays de production. Il s'agit donc d'un acte commercial réalisé sur le marché international. Très importante pour l'économie d'un pays, l'exportation permet de vendre des produits dans d'autres marchés internationaux. Cependant, il est aussi primordial de préserver un équilibre entre les importations et les exportations pour assurer une croissance nationale durable. L'exportation peut être faite par différents moyens, tant par la route que par la mer ou les airs ; tout dépend du mode de transport privilégié. Généralement le choix de transit est effectué en fonction du type de produits vendus et du budget alloué aux transports.

*« Action de sortir des biens, des marchandises (produits naturels ou fabriqués) du territoire national vers le pays étranger auquel on les vend ».*<sup>2</sup>

On retient aussi la définition des exportations donnée par l'encyclopédie économique selon laquelle : *« Exporter c'est vendre à un pays étranger des produits que l'on a fabriqués ou inventés ».*<sup>3</sup>

L'opération d'exportation peut prendre de diverses formes :

- L'exportation directe;
- L'exportation indirecte;
- L'exportation concertée ou associée;

---

<sup>1</sup> MICHEAL Rainelli « l'organisation mondiale du commerce ». La découverte, 1999 ; P 24

<sup>2</sup> Anton. Importation. Exportation des bestiaux et des blés (Proudhon, Propriété, 1840, p.286). Maison d'exportation (Martin du G.Confid.afric.1931, p.1117)

<sup>3</sup> Donné par l'encyclopédie économique

### 1.2. Les formes des exportations<sup>4</sup> :

Il existe trois formes d'exportation ; exportation directe, exportation indirecte, exportation concertée.

#### 1.2.1 L'exportation directe :

Elle évite les intermédiaires. Elle permet donc de faire l'apprentissage des marchés étrangers et d'éliminer les rémunérations des intermédiaires. Mais elle est difficile et coûteuse en pratique où la firme méconnaît les rentabilités locales, les modes de consommation locaux, les pratiques commerciales locales et les règlements. Il y a donc un risque d'erreur important. De plus, l'entreprise va devoir entretenir sur place des stocks et un service de distribution coûteux.

Celle-ci peut choisir de vendre directement à ses clients, mais elle peut également confier la vente à des intermédiaires localisés à l'étranger. (Agent commerciale, importateur distributeur).

- **La vente directe:** Peut se réaliser à travers des catalogues ou à travers les salons et foires.
- **L'agent commercial:** Il est dans le pays importateur c'est un commerçant mandaté par la société exportatrice pour négocier en son nom et pour son propre compte il est lié à l'entreprise par un contrat d'exclusivité.
- **L'importateur distributeur:** Est un commerçant localisé à l'étranger, qui achète et vend sous son propre nom les produits de l'exportateur.

#### Techniques d'exportation directe :

\* Sans force de vente - Par ex : par couponnage dans les revues étrangères par des foires et salons à l'étranger

\* Avec force de vente : Par ex : avec un agent commercial à l'étranger ou avec un représentant salarié.

**Tableau N° 01 :** Avantages et inconvénients d'exportation directe.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Marges bénéficiaires supérieurs.</li><li>• Indépendance à l'égard de tiers.</li><li>• Contact direct avec les clients permettant une meilleure perception de leurs besoins et d'adapter la politique commerciale en conséquence.</li><li>• Acquisition rapide d'une expérience en matière d'exportation.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investissement en temps et en ressources.</li><li>• Risques financier plus élevés en cas de défaut de paiement.</li><li>• Couverture limitée du marché.</li><li>• Négociation commerciale plus difficiles à distance.</li><li>• La formation avec le marché demande de temps.</li></ul>

Source : J-L.Amelon, J-M.Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internationalisation ».

<sup>4</sup> Patrice.Boissy « Le choix des canaux de vente à l'étranger ».Editions Hommes et techniques1975

### 1.2.2 L'exportation indirecte<sup>5</sup> (sous-traité) :

Egalement appelé l'exportation sous-traitée, l'entreprise dans ce cas recourt à des intermédiaires qui vont prendre en charge tout ou partie de processus de commercialisation des produits : prospection, négociation, prise de commande, gestion et suivi des livraisons et des règlements. Les intermédiaires peuvent agir depuis leurs pays d'origine ou être des intermédiaires étrangers.

Parmi ces intermédiaires on trouve principalement : les sociétés de commerce international SCI, les sociétés de gestion à l'export SGE, les bureaux d'achats, les importateurs, les concessionnaires.

#### 1.2.2.1 Les sociétés de commerce international :

L'activité des sociétés de commerce international consiste en l'exportation et l'importation de marchandises et produits ainsi que dans tout genre d'opérations de négoce international.

La plupart des sociétés SCI sont des organisations commerciales puissantes qui dominent certaines régions ou même certains pays. Elles sont généralement spécialisées par zones géographiques ou par famille de produits.

##### ➤ Les avantages et inconvénients de l'exportation indirecte par SCI :

###### ✓ Les Avantages<sup>6</sup> :

- Risque commercial limité.
- Gain de temps considérable dans la pénétration d'un marché grâce au réseau de distribution locale, à l'expertise des produits et des marchés ainsi qu'au réseau de contacts professionnels de la SCI.
- Pas de prise en charge du transport et des formalités liées à l'exportation.

###### ✓ Les Inconvénients :

- Marges de l'exportateur généralement faibles.
- Risque de ventes ponctuelles.
- Perte totale du contrôle de la politique commerciale export.

#### 1.2.2.2 Les sociétés de gestion à l'export<sup>7</sup> :

Le rôle de cette société consiste à remplir les fonctions d'un service export externalisés pour les entreprises qui en sont démunies ou à apporter ponctuellement une expertise à l'international à des entreprises qui ont des problèmes spécifiques de développement international.

La SGE agit au nom de l'exportateur et son activité s'inscrit plutôt dans la durée. Elles sont généralement spécialisées géographiquement et par famille de produits.

##### ➤ Les avantages et inconvénients des sociétés de gestion à l'export SGE :

###### ✓ Les Avantages :

- Les risques sont limités.
- Maîtrise de la politique commerciale.
- Pénétration rapide du marché grâce à l'expérience de la SGE.

---

<sup>5</sup> Exporter vers les marchés industriels par Francis Léonard 1995

<sup>6</sup> <http://www.esce.fr/>

<sup>7</sup> <https://www.business.lesechos.fr/>

### ✓ Les Inconvénients :

- Risque commercial à la charge de l'exportateur.
- Résultat dépend de la SGE.

### 1.2.2.3 Les importateurs et les concessionnaires:

#### □ L'importateur<sup>8</sup>:

Un importateur est une personne physique ou morale qui acquiert des marchandises dans un pays étranger pour les mettre à disposition dans son propre pays.

Du point de vue commercial, l'importateur achète les produits de l'exportateur. Il organise ensuite le stockage, la prospection d'une clientèle, la promotion des produits, le service après vente. Il décide seul de sa marge bénéficiaire et donc du prix de vente.

L'exportateur fait appel à un importateur pour éviter d'intervenir directement sur un marché qu'il ne connaît pas. Il vend ses produits dans sa propre devise et transfère ainsi les risques de change sur l'importateur. En revanche, il perd le contrôle du produit et de ses conditions de vente. Il n'est plus suffisamment en contact avec le marché pour l'écouter et faire évoluer son offre.

**Tableau N°02:** Les avantages et inconvénients d'exportation indirecte forme d'importateur

Avantages	inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Concentre le risque de non-paiement sur l'importateur.</li><li>• Vente unique qui remplace des opérations commerciales avec de multiples clients, d'où simplification de la gestion administrative, commerciale et logistique.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Risque de marge réduite pour l'exportateur.</li><li>• Perte totale de la politique commerciale.</li><li>• Performance dépendante de l'efficacité de l'importateur.</li></ul>

Source : J-L.Amelon, J-M.Cardebat, Op, Cit, p197

#### □ Les concessionnaires :

La différence entre l'importateur et le concessionnaire<sup>9</sup> est l'exclusivité de distribution sur la zone que l'exportateur octroie au concessionnaire. C'est pourquoi on utilise aussi parfois le qualificatif d'importateur exclusif. L'exclusivité du contrat de concession est généralement réciproque : le concessionnaire s'engageant à ne pas distribuer de produits concurrents sur la zone. L'exclusivité a parfois pour contrepartie l'achat de quantité minimale par le concessionnaire. Le contrat d'exclusivité est le moyen pour l'exportateur d'imposer un certain contrôle sur la politique commerciale du concessionnaire en imposant par exemple la politique de prix ou la publicité. Ces obligations sont cependant variables selon les contrats.

<sup>8</sup> <https://www.eurofiscalis.com/>

<sup>9</sup> <http://commerceinternational.centerblog.net/>

**Tableau N°03 :** Avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de concessionnaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Possibilité de garder la maîtrise de la politique commerciale si dans le contrat l'exportateur impose des obligations sur la mise en œuvre de la politique de commercialisation et communication ou marché.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Perte partielle de la maîtrise du marché et de la commercialisation.</li><li>• Risque de réduction de marge de l'exportateur.</li></ul>

Source: J-L.Amelon, J-M.Cardebat, Op.cit.P. 198.

Les principaux avantages des formules d'exportation indirectes sont de limiter les risques de l'entreprise exportatrice et de ne pas mobiliser d'importantes ressources financières et humaines. Elle permet aussi une approche rapide du marché. La contrepartie de ces avantages est que l'entreprise exportatrice ne maîtrise pas ou faiblement, selon les clauses contractuelles, la politique commerciale sur ces marchés. Or, pour certains produits, la perte de la politique commerciale peut s'avérer préjudiciable pour l'entreprise.

### 1.2.3 L'exportation concertée<sup>10</sup>(ou associée):

L'exportation concertée consiste à créer un partenariat avec d'autres entreprises d'un même pays pour partager les ressources et les charges dans un projet d'exportation.

L'objectif de l'exportation concertée est de partager les risques, les coûts et les investissements. Elle permet également de partager les savoir-faire, les connaissances du marché, de la culture et de la législation sur les marchés cibles. Elle permet de créer un partenariat et de disposer des moyens nécessaires pour répondre à certains appels d'offres.

La principale difficulté consiste à identifier des partenaires complémentaires. Par ailleurs, la gestion d'un partenariat se révèle relativement chronophage.

On distingue diverses formes d'exportation concertées. Certains mécanismes supposent que plusieurs entreprises mènent une opération collective. D'autres mécanismes supposent qu'une entreprise plus expérimentée mette son savoir-faire au service d'une autre. Les modalités les plus connues d'exportation concertée sont le groupement d'exportateurs et le portage.

#### 1.2.3.1 Les groupements d'exportateurs<sup>11</sup> :

Le groupement d'exportateurs réunit différentes entreprises qui mettent en commun leurs moyens dans le but d'exporter des produits vers un même pays. Il encourage l'exportation collaborative.

Le groupement prend la forme d'une association ou d'une société détenue par plusieurs entreprises. Elle adopte une forme juridique variable telle que SARL, SA, groupement d'intérêt économique (GIE), groupement européen d'intérêt économique (GEIE).

<sup>10</sup> <https://www.eurofiscalis.com/>

<sup>11</sup> <https://www.eurofiscalis.com/>

## CHAPITRE I : Généralité sur les exportations

L'objectif du groupement des exportateurs est de bénéficier d'une économie d'échelle, d'un meilleur pouvoir de négociation ainsi que de la connaissance du membre le plus expérimenté dans un domaine donné.

La réussite d'un groupement d'exportateurs impose des objectifs communs. En conséquence, un groupement efficace réunit généralement les fournisseurs de produits complémentaires, à destination des mêmes prospects.

Les moyens mutualisés peuvent être de différentes natures :

- Informations sur le marché et les clients.
- Prospection.
- Commercialisation.
- Logistique.

**Tableau N° 04** : Avantages et inconvénients de l'exportation concertée sous forme des groupements d'exportateur.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Investissement financier limité, meilleure rentabilité des investissements commerciaux.</li><li>• Plus grande efficacité grâce à la mise en commun des moyens.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Besoin d'un niveau élevé de cohésion et de convergence de vues</li><li>• Difficulté à trouver des entreprises partenaires motivées, de tailles plus ou moins comparables, avec des produits complémentaires et non concurrents.</li></ul>

Source : J-L. Amelon, J-M .Cardebat, Op.cit.P199.

### 1.2.3.2 Le portage<sup>12</sup> :

Le portage ou piggy-back, également appelé exportation « kangourou », est une forme de coopération internationale entre deux entreprises dont les produits sont complémentaires. La formule consiste pour une entreprise, une PME en général, qui souhaite aborder un marché Etranger (entreprise porté), à demander à une entreprise déjà présente sur ce marché (entreprise porteuse) de l'aider dans la commercialisation de ses produits sur les marchés où elle est implantée. Pour se faire, l'entreprise porteuse met à la disposition de la PME sa propre structure : filiale, réseau commercial, force de vente, logistique, etc. Elle l'assiste en la conseillant dans la recherche de clients, étude de marché, et lui fait bénéficier aussi de sa connaissance du marché ainsi que de sa notoriété.

<sup>12</sup> <https://www.cairn.info/>

**Tableau N° 05 : Avantages et inconvénients de portage.**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Facilite l'accès à des marchés étrangers.</li><li>- Cout limité.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Faible motivation des filiales de grands groupes.</li><li>- Complémentarité produit nécessaire.</li><li>- Suppose une capacité de production et de suivi commercial.</li></ul>

Source : Amelon & Cardebat, 2010, P.199

### 1.3. Les objectifs des exportations<sup>13</sup> :

-L'objectif principal de nombreuses entreprises lorsqu'elles se lancent dans l'exportation est d'élargir leur marché potentiel au-delà des frontières nationales. En accédant à de nouveaux marchés étrangers, les entreprises peuvent augmenter leur base de clients, leurs ventes et leur chiffre d'affaires.

-Les exportations permettent aux entreprises de réduire leur dépendance à l'égard d'un seul marché domestique. En élargissant leur portée géographique, elles peuvent diversifier leurs sources de revenus et minimiser les risques associés à une économie nationale instable ou à des fluctuations de la demande.

-L'exportation peut renforcer la position concurrentielle d'une entreprise. En accédant à de nouveaux marchés, elle peut profiter d'avantages compétitifs tels que des coûts de production plus bas, une technologie supérieure, une qualité de produit reconnue, une marque forte ou une expertise spécifique. Ces avantages peuvent aider l'entreprise à se démarquer de la concurrence et à gagner des parts de marché à l'échelle internationale.

-Les exportations peuvent être un moteur de croissance pour les entreprises. En accédant à des marchés étrangers, elles peuvent augmenter leurs volumes de vente, développer de nouveaux canaux de distribution, élargir leur présence géographique et éventuellement investir dans de nouvelles installations de production ou de distribution.

-Les exportations peuvent permettre aux entreprises d'utiliser leurs capacités de production excédentaires. Lorsqu'une entreprise fait face à une demande insuffisante sur son marché domestique, elle peut chercher des opportunités d'exportation pour écouler ses produits ou services excédentaires, évitant ainsi une sous-utilisation de ses installations et de sa main-d'œuvre.

-L'exportation peut permettre aux entreprises d'accéder à des ressources ou à des compétences spécifiques présentes sur les marchés étrangers. Cela peut inclure l'accès à des matières premières, des technologies, des talents ou des partenaires commerciaux stratégiques qui ne sont pas disponibles localement.

<sup>13</sup> RAINELLI Michael « l'organisation mondiale du commerce ». La découverte, 1999 p26

-Les exportations peuvent renforcer la réputation et l'image de marque d'une entreprise à l'échelle internationale. En étant présente sur les marchés étrangers, l'entreprise peut renforcer sa crédibilité, démontrer son expertise et accroître sa visibilité, ce qui peut avoir un impact positif sur ses activités dans son propre pays ainsi que sur ses relations avec les parties prenantes internationales.

### 1.4. Les intervenants d'une opération d'exportation<sup>14</sup> :

Une opération d'exportation implique généralement plusieurs intervenants pour assurer le bon déroulement du processus.

- **Exportateur** : L'entreprise ou l'individu qui vend des produits ou des services à l'étranger.
- **Importateur** : L'entreprise ou l'individu qui achète les produits ou les services à l'étranger.
- **Transitaires** : Les transitaires sont des entreprises spécialisées dans la gestion de la logistique internationale, y compris le transport de marchandises, le dédouanement, le stockage, etc.
- **Commissionnaire en douane** : Un professionnel qui aide à remplir les formalités douanières et à s'assurer que les produits respectent les réglementations douanières du pays de destination.
- **Banque** : Les banques sont souvent impliquées dans les opérations d'exportation pour gérer les paiements, émettre des lettres de crédit, etc.
- **Chambre de commerce** : Les chambres de commerce locales ou les organisations similaires peuvent fournir des informations et des services de soutien aux entreprises impliquées dans l'exportation.
- **Autorités douanières** : Les autorités douanières des pays d'origine et de destination doivent être impliquées pour s'assurer que les marchandises sont correctement déclarées et conformes aux réglementations.
- **Transporteurs** : Les entreprises de transport, y compris les compagnies maritimes, aériennes, ferroviaires et de camionnage, sont responsables du déplacement physique des marchandises vers le pays de destination.
- **Société d'assurance** : Les exportateurs souscrivent souvent une assurance pour protéger leurs marchandises en transit contre les pertes, les dommages ou le vol.
- **Autorités de réglementation et de conformité** : Il peut y avoir d'autres agences gouvernementales impliquées, en fonction de la nature des produits exportés, comme les autorités sanitaires, environnementales, etc.
- **Agents commerciaux ou distributeurs** : Dans certains cas, des agents commerciaux ou des distributeurs locaux peuvent être impliqués pour aider à commercialiser et à distribuer les produits à l'étranger.
- **Société de marketing et de promotion** : Pour promouvoir les produits à l'étranger, il peut être nécessaire de faire appel à des sociétés de marketing et de promotion.

Chaque opération d'exportation est unique et peut impliquer certains ou tous ces intervenants en fonction des besoins et des exigences spécifiques de l'entreprise et du marché cible. Il est important de planifier soigneusement et de coordonner avec ces intervenants pour garantir le succès de l'opération d'exportation.

---

<sup>14</sup> MONOB Didier-Pierre : « Techniques administratives du commerce international » ; Edition ESKA : p 256

### 1.5. Les avantages de l'exportation<sup>15</sup> :

Avec l'accès aux marchés étrangers, l'entreprise exportatrice pourra bénéficier du développement économique et financier d'un autre pays, ce qui implique une croissance au niveau du chiffre d'affaires.

L'exportation permet entre autres de :

- Augmenter le chiffre d'affaire.
- Augmenter la rentabilité grâce aux économies d'échelle.
- Gagner en notoriété en faisant connaître son nom.
- Acquérir des connaissances et compétences à l'échelle internationale.
- Bénéficier de quelques exonérations (fiscales, douanières).
- Augmenter sa marge bénéficiaire.
- Développer un esprit innovateur.
- Dynamiser l'entreprise par l'instauration de nouvelles stratégies de développement.

### 1.6. Les risques liés à l'export<sup>16</sup> :

L'exportation comporte plusieurs risques que les entreprises doivent prendre en compte pour réussir sur les marchés internationaux. Ces risques peuvent être regroupés en différentes catégories, notamment les risques financiers, les risques politiques, les risques commerciaux, les risques logistiques et les risques liés à la conformité.

#### ➤ **Risques financiers :**

- Risque de change : Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact sur les revenus et les coûts liés à l'exportation.
- Risque de crédit : Les clients étrangers peuvent ne pas respecter leurs obligations de paiement, entraînant des pertes financières.
- Risque de financement : Les coûts de financement des opérations d'exportation peuvent être élevés, et l'accès au crédit peut être limité.

#### ➤ **Risques politiques :**

- Risque de réglementation : Les changements réglementaires dans le pays d'origine ou de destination peuvent affecter les opérations d'exportation.
- Risque de sanctions internationales : Les sanctions imposées par les gouvernements peuvent restreindre ou interdire les exportations vers certains pays.
- Risque de conflits et d'instabilité politique : Les conflits armés, les troubles civils ou les changements politiques soudains peuvent perturber les opérations d'exportation.

#### ➤ **Risques commerciaux :**

---

<sup>15</sup> <https://www.petite-entreprise.net/>

<sup>16</sup> <https://www.etrepaye.fr/>

- Risque de marché : Les variations de la demande, la concurrence locale et les changements dans les préférences des consommateurs peuvent affecter la performance commerciale.
- Risque de qualité des produits : Les produits exportés doivent répondre aux normes de qualité et de sécurité locale, et des problèmes de qualité peuvent entraîner des réclamations ou des rappels.
- Risque de tarification inadéquate : Une mauvaise tarification peut entraîner des pertes ou une perte de compétitivité sur le marché étranger.

### ➤ Risques logistiques :

- Risque de chaîne d'approvisionnement : Des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement, telles que des retards de production ou des problèmes de transport, peuvent entraîner des retards dans la livraison.
- Risque de perte de marchandises : Les marchandises peuvent être endommagées, volées ou perdues en transit.

### ➤ Risques de conformité :

- Risque douanier : Des erreurs dans la documentation douanière, des retards dans le dédouanement ou des changements dans les réglementations douanières peuvent entraîner des problèmes.
- Risque de non-conformité aux réglementations locales et internationales : Les entreprises doivent se conformer aux réglementations locales et internationales en matière de commerce, de propriété intellectuelle, d'environnement, etc.
- 

## Section 02 : Le financement d'une opération d'exportation<sup>17</sup> :

Le terme « financement des exportations » englobe toutes les méthodes et tous les mécanismes que les entreprises utilisent pour financer la production, la vente et la livraison de produits et de services à des acheteurs à l'étranger, ainsi que les moyens de réduire les risques associés au commerce à l'étranger.

### 2.1. Les modalités de paiement des exportations :

Les modalités de paiement des exportations déterminent comment l'exportateur sera payé pour les biens ou les services qu'il fournit à un acheteur étranger. Le choix de la modalité de paiement dépend de divers facteurs, notamment la confiance mutuelle entre les parties, les réglementations gouvernementales, le type de produits ou de services exportés et d'autres considérations.

#### 2.1.1 Le crédit documentaire<sup>18</sup> :

Parmi les modalités de paiement des exportations on trouve le crédit documentaire :

---

<sup>17</sup> <http://www.fh2mre.ma/>

<sup>18</sup> Mémoire sur « Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la banque national d'Alger » réaliser par : FETOUH Salima, CHIBAH Nadia.2018

### 2.1.1.1 Définition et types de crédit documentaire :

Le crédit documentaire, également connu sous le nom de lettre de crédit, est un instrument de paiement utilisé dans les transactions internationales pour sécuriser les paiements entre un exportateur et un importateur. Il est émis par une banque, généralement à la demande de l'importateur, et garantit le paiement à l'exportateur sous réserve de la présentation de documents conformes aux conditions stipulées dans le crédit documentaire.

On trouve quatre types de crédit documentaire: le crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire irrévocable et confirmé<sup>19</sup>, et le crédit documentaire irrévocable et notifié.

- **Le crédit documentaire révocable :**

La banque de l'acheteur peut se rétracter avant l'expédition des marchandises. Il y'a un risque pour l'exportateur de ne pas être payé. Ce type de crédit offre peu de garanties pour l'exportateur, c'est pour cette raison qu'il est peu utilisé<sup>20</sup>.

- **Irrévocable :**

La banque de l'acheteur ne peut modifier ou annuler son engagement de paiement qu'avec l'accord de toutes les parties. Ce type de crédoc couvre les risques commerciaux, mais ne couvre pas les risques du pays ou de la banque. Avec les RUU 600, le crédit documentaire est automatiquement irrévocable.

- **Irrévocable et confirmé :**

La banque de l'acheteur s'engage à payer au bénéficiaire le montant que si les documents sont 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.

- **Irrévocable et notifié :**

La banque émettrice est engagée. L'exportateur est protégé contre le risque de non-paiement seulement. Mais le vendeur ne bénéficie pas de garantie en cas de risque politique, catastrophique ou de non-transfert.

Il existe aussi des crédits documentaires particuliers:

- **Revolving** : le montant et la durée de ce crédoc sont renouvelés de manière automatique.
- **Transférable** : permet de transférer le crédit en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires.
- **Red Clause** : permet d'autoriser la banque de faire une avance au bénéficiaire.

### 2.1.1.2 Les acteurs de crédit documentaire :

- **L'acheteur (l'importateur)** : qui demande l'ouverture du crédit documentaire<sup>21</sup>.
- **La banque de l'acheteur** : qui procède à l'ouverture du crédoc.

---

<sup>19</sup> G.Legrand et H.Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000, p149

<sup>20</sup> S.Oulounisn=, « Gestion financier internationale », édition : 4.01.4785, office des publications universitaire 09-2015

<sup>21</sup> J.Paveau et F.Duphil, « pratique du commerce international », 24<sup>e</sup> édition, FOUCHER, 2013, p358

- **La banque du vendeur:** qui reçoit le crédit documentaire et vérifie si les documents sont conformes.
- **Le vendeur (l'exportateur) :** qui bénéficie et reçoit le crédoc.

### 2.1.1.3 Les modes d'utilisation de crédit documentaire :

Le crédoc peut-être utilisé de plusieurs façons différentes :

- Par paiement à vue (document donné contre paiement).
- A terme (document donné contre acceptation de traite).
- Par paiement différé.
- Par négociation.

### 2.1.1.4 Fonctionnement de la lettre de crédit :

1. **Contrat commercial:** l'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur le contrat de vente/achat d'une marchandise ou d'une prestation de service.
2. **Demande d'ouverture de crédit documentaire :** l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque « la banque émettrice », par courrier ou télécopie, le plus souvent : il lui indique qu'il est prêt à payer, par son intermédiaire, telle somme contre la fourniture de telle marchandise moyennant la présentation de tels documents, telle date comme date d'expédition des marchandises au plus tard, validité du crédit documentaire expirant à telle date.
3. **Ouverture de crédit documentaire :** la banque émettrice ouvre le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur « la banque notificatrice ». L'acheteur demande d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé, la banque notificatrice ajoute sa confirmation et devient la banque confirmante.
4. **Notification de crédit documentaire:** la banque notificatrice et confirmante notifie au vendeur bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire.
5. **Expédition des marchandises :** en prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre. Le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance dans notre exemple) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.
6. **Remise des documents :** le bénéficiaire remet ce document de transport et tous les autres documents requis par le crédit documentaire aux guichets de la banque notificatrice et confirmante (en faisant attention à respecter la date limite de validité du crédit documentaire). Si tous les documents sont conformes, les dates respectées, la banque confirmante paie les documents à vue.
7. **Envoi des documents :** la banque notificatrice et confirmante transmet les documents à la banque émettrice qui la rembourse selon les modalités prévues au crédit documentaire.
8. **Remise des documents :** la banque émettrice remet les documents à son client, l'acheteur et le débite dans ses comptes. L'acheteur peut ensuite aller chercher les marchandises : elles lui seront en effet remises contre présentation du connaissance original notamment qui lui a été donné par la banque émettrice avec les autres documents (ceux-ci permettant de prendre possession de la marchandise et de la dédouaner).

### 2.1.1.5 Avantages et inconvénients de crédit documentaire :

Le crédit documentaire offre à la fois des avantages et des inconvénients pour les exportateurs et les importateurs.

#### ✓ **Les avantages :**

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages pour les parties impliquées dans une transaction commerciale internationale :

- **Sécurité pour l'exportateur :** L'un des principaux avantages du crédit documentaire pour l'exportateur est la sécurité de paiement. En obtenant un crédit documentaire émis par une banque, l'exportateur s'assure d'être payé une fois qu'il a rempli les conditions spécifiées dans le crédit documentaire. Cela réduit considérablement le risque de non-paiement ou de défaut de l'acheteur.
- **Garantie de conformité des documents :** Le crédit documentaire exige que l'exportateur présente des documents conformes aux termes et conditions spécifiés. Cela inclut des documents tels que la facture commerciale, le connaissement, les certificats d'origine, les certificats d'assurance, etc. L'exportateur est ainsi assuré que les documents seront vérifiés par les banques et que le paiement ne sera effectué que si les documents sont conformes.
- **Réduction des risques pour l'importateur :** Le crédit documentaire offre également des avantages à l'importateur. En exigeant des documents conformes, l'importateur peut s'assurer que les marchandises ont été expédiées conformément à l'accord commercial et aux spécifications convenues. Cela réduit le risque de recevoir des marchandises défectueuses, non conformes ou de qualité inférieure.
- **Facilité de financement :** Le crédit documentaire peut faciliter le financement de la transaction commerciale. Les banques peuvent émettre des crédits documentaires assortis de conditions de paiement à terme, permettant ainsi à l'importateur d'obtenir des délais de paiement plus longs pour les marchandises importées. Cela peut aider l'importateur à mieux gérer sa trésorerie et à améliorer sa capacité à faire face à ses obligations financières.
- **Confiance accrue entre les parties :** Le crédit documentaire contribue à renforcer la confiance entre l'exportateur et l'importateur. En utilisant ce mécanisme, les deux parties ont l'assurance que la transaction sera traitée de manière équitable et que les obligations contractuelles seront respectées. Cela favorise des relations commerciales durables et renforce la réputation des parties impliquées.
- **Accès à de nouveaux marchés :** Pour les exportateurs, le crédit documentaire peut faciliter l'accès à de nouveaux marchés et à des clients internationaux. En offrant des garanties de paiement sécurisées, l'exportateur peut attirer des acheteurs potentiels qui seraient autrement réticents à effectuer des paiements internationaux sans garanties supplémentaires.
- **Conformité aux réglementations commerciales internationales :** Le crédit documentaire facilite également la conformité aux réglementations commerciales internationales, telles que les incoterms (termes commerciaux internationaux), les règles d'origine, les exigences de documentation douanière, etc. Les banques vérifient que les documents présentés sont conformes à ces réglementations, ce qui facilite le dédouanement des marchandises à l'importation.

#### ✓ **Les inconvénients :**

Bien que le crédit documentaire présente des avantages pour les parties impliquées dans une transaction commerciale internationale, il comporte également certains inconvénients potentiels :

- **Complexité et coûts** : La mise en place et la gestion d'un crédit documentaire peuvent être complexes et entraîner des coûts supplémentaires. Les frais liés à l'émission, à la confirmation, à la vérification des documents et à d'autres services bancaires peuvent s'accumuler, ce qui peut augmenter les coûts globaux de la transaction.
- **Délais** : Le processus de vérification des documents et d'approbation des paiements dans le cadre d'un crédit documentaire peut prendre du temps, ce qui peut entraîner des retards dans le règlement de la transaction. Les délais peuvent être prolongés en raison de la nécessité de présenter des documents conformes et de satisfaire aux exigences spécifiques du crédit documentaire.
- **Risque de litiges** : Malgré les contrôles et la vérification des documents, il existe toujours un risque de litiges entre les parties concernant la conformité des documents ou d'autres aspects de la transaction. Ces litiges peuvent entraîner des retards supplémentaires et des frais juridiques pour résoudre les différends.
- **Risque de fraude** : Bien que le crédit documentaire soit conçu pour réduire les risques, il existe toujours un risque potentiel de fraude. Les documents peuvent être falsifiés, les marchandises peuvent ne pas être conformes aux spécifications ou les informations peuvent être incorrectes. Les parties doivent donc rester vigilantes et prendre des mesures pour atténuer ce risque.
- **Limitations sur les paiements** : Les paiements effectués via un crédit documentaire sont conditionnels à la présentation de documents conformes. Cela signifie que l'exportateur peut ne pas recevoir de paiement si les documents ne répondent pas aux exigences spécifiques du crédit documentaire, même si les marchandises ont été correctement expédiées et livrées.
- **Restrictions sur la flexibilité** : Le crédit documentaire peut limiter la flexibilité des parties dans la gestion de la transaction. Les termes et conditions du crédit documentaire sont prédéfinis et doivent être respectés, ce qui peut limiter la capacité des parties à apporter des modifications ou à s'adapter aux circonstances changeantes.

Il est important de peser attentivement les avantages et les inconvénients du crédit documentaire et de prendre en compte les spécificités de chaque transaction avant de décider d'utiliser cette méthode de paiement dans le commerce international. Certaines entreprises peuvent trouver que les avantages l'emportent sur les inconvénients, tandis que d'autres peuvent préférer explorer d'autres options de paiement.

### 2.1.2. La remise documentaire:

La remise documentaire est une méthode courante de paiement dans le commerce international, où le paiement d'une transaction commerciale est lié à la remise des documents relatifs à cette transaction.

#### 2.1.2.1 Définition et types de remise documentaire<sup>22</sup> :

---

<sup>22</sup> KIAS-K, LAHDIR-L « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, p33

La remise documentaire est un autre mode de paiement utilisé dans les transactions commerciales internationales. Il s'agit d'un arrangement entre l'acheteur et le vendeur, dans lequel le vendeur remet les documents relatifs à l'expédition des marchandises à sa banque (banque remettante), et cette dernière les remet à la banque de l'acheteur (banque destinataire) contre paiement ou acceptation d'une traite.

Il existe deux types de remise documentaire, les documents contre paiement, et les documents contre acceptation.

- **les documents contre paiement (D/P)** : ils sont transmis à l'acheteur par la banque uniquement contre paiement immédiat ;
- **les documents contre acceptation (D/A)** : ils sont remis à l'importateur s'il signe un effet de commerce (traite) dans lequel il s'engage à régler la somme due dans un délai précis. Même si la traite peut être escomptée, ce type de remise documentaire est moins sécurisé financièrement pour le vendeur.

### 2.1.2.2 Le fonctionnement de la remise documentaire :

La remise documentaire fonctionne comme suit :

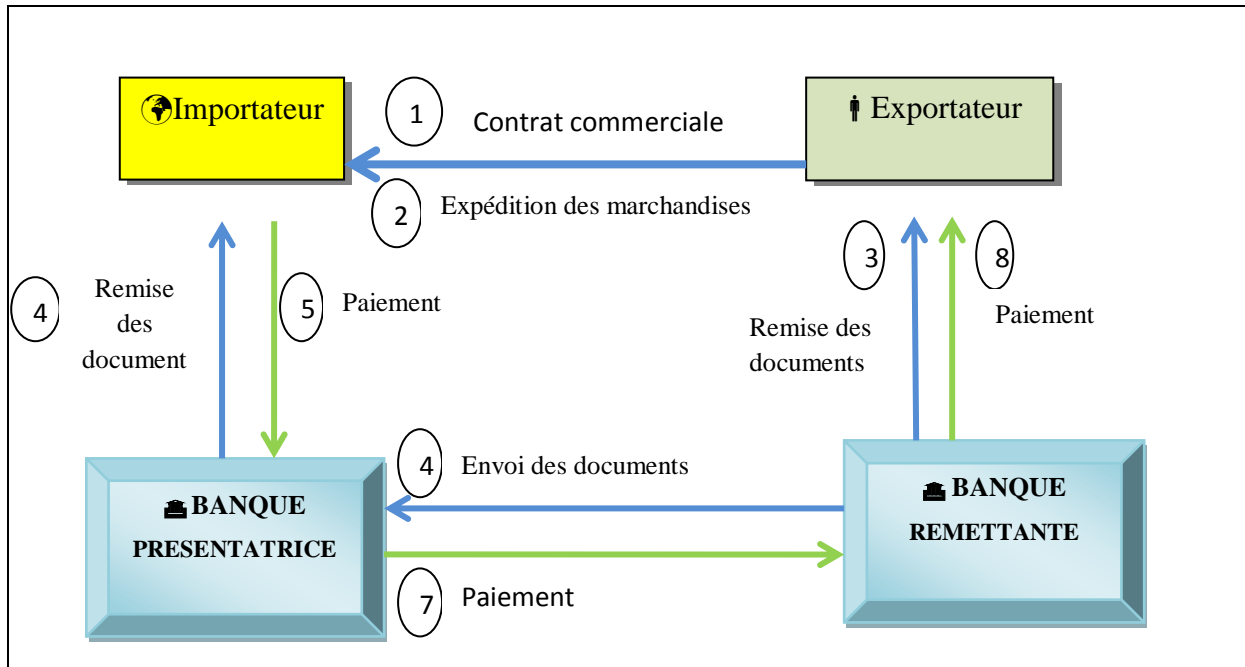
1. **Accord commercial** : L'acheteur et le vendeur conviennent des termes et conditions de la transaction commerciale, y compris le montant, les produits, les délais de livraison, les incoterms et les conditions de paiement.
2. **Expédition des marchandises** : Le vendeur expédie les marchandises conformément aux termes de l'accord commercial.
3. **Préparation des documents** : Le vendeur prépare les documents liés à l'expédition des marchandises, tels que la facture commerciale, le connaissement, les certificats d'origine et d'assurance, etc.
4. **Remise des documents à la banque remettante** : Le vendeur remet les documents à sa banque (banque remettante) avec des instructions précises concernant les conditions de paiement et la façon dont les documents doivent être remis à la banque de l'acheteur.
5. **Remise des documents à la banque destinataire** : La banque remettante envoie les documents à la banque de l'acheteur (banque destinataire).
6. **Paiement ou acceptation** : La banque destinataire informe l'acheteur de la réception des documents et de la nécessité de procéder au paiement ou à l'acceptation d'une traite. L'acheteur peut effectuer le paiement directement à la banque ou accepter la traite, ce qui signifie qu'il s'engage à payer à une date future convenue.
7. **Paiement au vendeur** : Une fois que la banque destinataire a reçu le paiement de l'acheteur ou l'acceptation de la traite, elle crédite le compte du vendeur du montant convenu.

La remise documentaire offre une certaine sécurité pour le vendeur, car il a la garantie que les documents relatifs à l'expédition ne seront remis à l'acheteur qu'après le paiement ou l'acceptation de la traite. Pour l'acheteur, cela offre une certaine garantie que les documents doivent être conformes avant que le paiement ne soit effectué ou l'acceptation ne soit accordée.

Cependant, il convient de noter que la remise documentaire présente également certains risques, notamment le risque de non-paiement ou de non-acceptation de la traite, ainsi que le

risque de litiges ou de retards liés à la conformité des documents. Par conséquent, il est important pour les parties de bien comprendre les termes et conditions de la remise documentaire et de s'assurer que les deux parties sont en accord avant d'utiliser ce mode de paiement.

Figure N°01 : Schéma de la remise documentaire



Source : Mémoire le financement bancaire d'une opération d'exportation ;

### 2.1.2.3 Les avantages de la remise documentaire :

La remise documentaire présente plusieurs avantages pour les parties impliquées dans une transaction commerciale internationale :

- **Sécurité pour le vendeur** : L'un des principaux avantages de la remise documentaire pour le vendeur est la sécurité de paiement. En remettant les documents relatifs à l'expédition des marchandises à sa banque, le vendeur s'assure que les documents ne seront remis à l'acheteur qu'après réception du paiement ou de l'acceptation de la traite. Cela réduit considérablement le risque de non-paiement ou de défaut de l'acheteur.
- **Garantie de conformité des documents** : La remise documentaire exige que les documents soient conformes aux termes et conditions spécifiés. Cela inclut des documents tels que la facture commerciale, le connaissement, les certificats d'origine, les certificats d'assurance, etc. Le vendeur est ainsi assuré que les documents seront vérifiés par les banques avant leur remise à l'acheteur, ce qui renforce la garantie de paiement.
- **Réduction des risques pour l'acheteur** : La remise documentaire offre également des avantages à l'acheteur. En exigeant des documents conformes, l'acheteur peut s'assurer que les marchandises ont été expédiées conformément à l'accord commercial et aux

spécifications convenues. Cela réduit le risque de recevoir des marchandises défectueuses, non conformes ou de qualité inférieure.

- **Flexibilité** : La remise documentaire offre une certaine flexibilité en termes de paiement. L'acheteur peut choisir de procéder au paiement immédiat ou d'accepter une traite avec une échéance ultérieure, en fonction de ses besoins de trésorerie et de sa capacité financière. Cela permet à l'acheteur de gérer ses flux de trésorerie de manière plus efficace.
- **Réduction des coûts** : Comparé au crédit documentaire, la remise documentaire peut être moins coûteuse en termes de frais bancaires. Les frais liés à la remise documentaire sont généralement inférieurs à ceux du crédit documentaire, ce qui peut être un avantage pour les entreprises cherchant à réduire leurs coûts de transaction.
- **Confiance accrue entre les parties** : La remise documentaire contribue à renforcer la confiance entre le vendeur et l'acheteur. En utilisant ce mécanisme, les deux parties ont l'assurance que la transaction sera traitée de manière équitable et que les obligations contractuelles seront respectées. Cela favorise des relations commerciales durables et renforce la réputation des parties impliquées.
- **Simplification des formalités douanières** : La remise documentaire peut simplifier les formalités douanières, car les documents nécessaires à l'importation des marchandises sont disponibles et vérifiés par les banques avant leur remise à l'acheteur. Cela peut faciliter le processus de dédouanement des marchandises à destination.

### 2.1.2.4 Les inconvénients :

La remise documentaire présente également certains inconvénients potentiels :

- **Risque de non-paiement ou de non-acceptation** : Bien que la remise documentaire réduise le risque de non-paiement pour le vendeur, il existe toujours un risque que l'acheteur ne procède pas au paiement ou n'accepte pas la traite à l'échéance convenue. Cela peut entraîner des retards dans le règlement de la transaction et des difficultés pour le vendeur à recouvrer les fonds.
- **Risque de litiges** : Malgré les vérifications effectuées par les banques, il existe un risque de litiges entre les parties concernant la conformité des documents ou d'autres aspects de la transaction. Des différences d'interprétation peuvent surgir, entraînant des retards supplémentaires et des frais juridiques pour résoudre les différends.
- **Complexité et coûts** : La remise documentaire peut être un processus complexe, impliquant la coordination entre le vendeur, la banque remettante, la banque destinataire et l'acheteur. Cela peut entraîner des coûts supplémentaires, tels que des frais bancaires, des frais de vérification des documents et des frais de traitement de la remise documentaire.
- **Limitations sur les paiements** : Contrairement à d'autres modes de paiement, tels que les virements bancaires directs, la remise documentaire peut entraîner des délais de paiement plus longs en raison de la nécessité de présenter les documents et d'obtenir l'acceptation ou le paiement de l'acheteur. Cela peut avoir un impact sur la trésorerie du vendeur et entraîner des retards dans le cycle de paiement.
- **Risque de non-conformité des documents** : Bien que les banques vérifient les documents, il existe toujours un risque de non-conformité. Des erreurs ou des omissions dans la préparation des documents peuvent entraîner le rejet des documents par la banque destinataire, retardant ainsi le paiement ou l'acceptation de la traite.

- **Moins de sécurité que le crédit documentaire :** Comparée au crédit documentaire, la remise documentaire offre généralement moins de sécurité pour le vendeur. En cas de défaut de paiement ou de non-acceptation de la traite, le vendeur peut avoir moins de recours pour recouvrer les fonds par rapport à un crédit documentaire où les paiements sont garantis par les banques.

### 2.2 Les moyens de financement à court terme :

Parmi les moyens de financement on trouve les moyens de financement à moyen terme.

#### 2.2.1 Définition de financement à court terme<sup>23</sup> :

Le financement à court terme peut être défini comme un dispositif d'apport financier pour une période de moins d'un an. Ce système permet à l'entreprise de générer des liquidités pour le fonctionnement de la structure et pour les dépenses d'exploitation, généralement pour un montant plus faible, et implique la génération de ressources par des prêts, des lignes de crédit ou de financement de factures.

Dans la plupart des cas, ce type de solution est nécessaire dans le processus commercial en raison de l'irrégularité des flux de trésorerie dans la TPE ou PME ou en raison de leur cycle d'activité saisonnier.

Toute entreprise connaît des hauts et des bas et de nombreux dirigeants se demandent si le recours à une aide financière à court terme est réellement nécessaire. Pendant les périodes productives, les fonds sont suffisants pour garantir le bon déroulement de toutes les activités de la société. Cependant, lorsque le marché connaît une baisse, elle peut être amenée à chercher d'autres sources financières pour combler le manque de liquidité. Dans une telle situation, une solution de soutien financier peut aider les dirigeants à compenser leur déficit d'argent temporaire.

#### 2.2.2 Les caractéristiques de financement à court terme :

L'objectif principal est de fournir à l'entité commerciale des flux de trésorerie qui lui permettront de couvrir ses dépenses et de rester à flot jusqu'à ce qu'elle soit en mesure de générer davantage de revenus. Les prêts à court terme offrent aux petites et moyennes entreprises la possibilité de se remettre sur pied en répondant à leurs besoins de trésorerie afin de continuer à exploiter leurs activités au niveau souhaité.

Parmi les opérations les plus courantes, il y a :

- Les réparations d'équipements.
- La location des locaux.
- La rémunération du personnel.
- La couverture des frais juridiques.
- L'achat de matières premières, fournitures, marchandises.
- Le remboursement des dettes impayées.

---

<sup>23</sup> <https://www.affacturage.fr>

### 2.2.3 Les types de financement à court terme :

Il existe plusieurs types de crédit qui accompagne les entreprises dans les opérations d'importation et d'exportations à court terme.

#### 2.2.3.1 Technique d'affacturage :

C'est la cession ou le transfert des créances de l'exportateur sur des clients étrangers à une société d'affacturage, en contre partie l'exportateur reçoit le nominale des créances diminuées des frais et commissions. C'est un contrat par lequel un établissement de crédit dit factor achète ferme les créances détenues par un fournisseur appelé vendeur sue ses clients appelés acheteurs et ce moyennant rémunération. Cette technique repose sur le principe de subrogation et se déroule en deux étapes.

**Etape 01 :** Cession des factures (créances) entre l'exportateur et société d'affacturage.

**Etape 02 :** La société d'affacturage paie l'expo du montant nominal-frais de commission.

✓ **Les Avantages<sup>24</sup> :**

- Eviter le risque de non paiement.
- Alimenter sa trésorerie tout de suite.
- Eviter la gestion administrative des clients.

✓ **Les Inconvénients :**

- Cout un peu très cher.
- Le contrat de vente doit préciser que le paiement se fera par factoring.

#### 2.2.3.2 Crédit préfinancement<sup>25</sup> :

C'est un crédit contracter par l'exportateur au près de sa banque pendant la période de fabrication parce que les acomptes versés par l'importateur ne lui suffisent pas pour financier son cycle d'exploitation. Il existe deux types de crédit de préfinancement :

**a- Spécialisés :**

Ils sont destinés à financier d'important contrat et dont la durée de réalisation des travaux minimum est de 06 mois. Le montant du crédit dépend du plan de financement qui retrace mois par mois les dépenses cumulées et les recettes perçues au titre du marché.

**b- Crédit à taux fixe :**

C'est un crédit dont le taux d'intérêt est fixe, l'avantage pour l'exportateur, c'est qu'il peut inclure dans le prix de vente les frais financiers.

Ce type de crédit est destiné à financier des contrats de fourniture d'équipement lourds et léger (Les contrats qui portent sur les matières premières sont exclus).

---

<sup>24</sup> <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr>

<sup>25</sup> <https://www.cairn.info>

### 2.2.3.3 Mobilisation des créances nées sur l'étrange<sup>26</sup> :

Ce crédit est accordé par la banque à l'exportateur, appelé aussi le crédit de la trésorerie, car il permet de financer les besoins immédiats et exceptionnels de trésorerie avant l'expédition de la marchandise. Le cout de crédit est égal au taux de base bancaire plus une commission.

#### Schéma du crédit :

- Expédition de la marchandise de l'exportateur à l'importateur.
- Remise de la traite et des documents de transport et de la facture de l'exportateur à la banque de l'exportateur.
- Escompte de la traite de la banque au profit de l'exportateur.

Cette opération permet au fournisseur d'accorder un délai de paiement à ses clients, il obtient le montant total de sa marchandise dès le moment où ses créances sont nées. Pour le remboursement de son crédit, l'exportateur paie à l'échéance, des fonds qu'il recevra de son client.

### 2.2.3.4 Les avances sur devises AED :

L'AED est un prêt ou un crédit en devise accordé par la banque (monnaie autre que celle de l'exportation), il est utilisé pour éviter les risques de change quand la monnaie de facturation est en devise.

Le montant du crédit peut porter sur la totalité du montant de la marchandise en devise. La durée du crédit est la même que le délai de paiement accordé à l'importateur.

Pour le remboursement, l'exportation attend que son client le paie à l'échéance, afin de payer à son tour sa banque. Néanmoins, il doit acheter de la devise pour payer les intérêts qui en découlent.

## 2.3 Les moyens de financement à moyen et long terme :

Il existe de différents moyens de financement, on distingue les moyens de financements à moyen et à long terme.

### 2.3.1 définition de financement à moyen et long terme :

Le financement à moyen terme et long terme permet aux exportateurs de biens d'équipement caractérisés par des couts très élevés, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par la trésorerie. Ces crédits peuvent s'étaler de la période de 5ans jusqu'à 15ans, voir 30 ans.

#### 2.3.1.1 Le crédit fournisseur :

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportations face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

---

<sup>26</sup> <https://www.memoireonline.com>

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit.

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

### ➤ **Les Avantages :**

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs, il présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques, et financiers.
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- La connaissance rapide de l'échéance et du cout.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

### ➤ **Les Inconvénients :**

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance.
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage, et la gestion du dossier crédit sont à charge.

### **2.3.1.2 Le crédit acheteur :**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

➤ **Les Avantages :**

- C'est un moyen de financement pouvant porter sur des montants importants.
- Les coûts sont compensés par l'escompte octroyé.
- Il permet l'amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement.
- Le risque de non paiement est transféré au(x) banque(s).

➤ **Inconvénients :**

- Cout de crédit souvent élevé.
- Risque de change.
- Lenteur de l'opération.

### 2.3.1.3 Le crédit-bail :

Le crédit bail ou leasing est une opération à trois parties. Il y a le fournisseur du bien d'équipement, l'établissement de crédit qui achète le bien et le loue avec promesse de vente, l'entreprise qui utilise le bien et paie une redevance au crédit-bailleur. Ce dispositif concerne des matériels ou des immobiliers.

Cette catégorie de crédit professionnel permet à l'entreprise de ménager sa trésorerie en évitant de payer d'un coup le prix d'achat d'un bien mobilier ou immobilier qui nécessiterait un investissement important. A la fin du contrat, trois options s'offrent à lui. Il peut restituer le bien, l'acheter pour un montant défini dans le contrat, renouveler le contrat de location.

➤ **Les Avantages :**

- La procédure et la documentation sont simples à réaliser.
- Il est contraire au crédit banque qui nécessite un rapport personnel obligatoire.
- Financement de l'intégralité 100% du cout de l'investissement.
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique.

➤ **Les inconvénients :**

- Cout de crédit est très élevé.
- Le bénéficiaire assume une lourde responsabilité en cas de perte.
- En cas du vol de matériel le contrat subsiste.

### 2.4 Autres crédits de financement :

En plus des moyens de financement à court et à moyen et long terme que j'ai mentionnés précédemment, il existe de nombreux autres moyens de financement que les entreprises peuvent envisager pour répondre à leurs besoins financiers à court, moyen et long terme.

### 2.4.1 Le Forfaitage :

Le forfaitage est couramment utilisé dans divers secteurs, notamment dans le domaine de la prestation de services, de la vente de biens de consommation et des opérations internationales. Il peut être particulièrement utile pour les entreprises qui cherchent à gérer leur trésorerie de manière plus efficace.

#### 2.4.1.1 Définition de forfaitage :

Le forfaiting (également appelé forfaitage) est une technique de financement du commerce international qui vous permet de financer vos créances commerciales à l'exportation. Cette technique est applicable pour tous les types de créances commerciales (billet à ordre, crédit documentaire, lettre de change, etc.) à la fois sur un contrat à venir ou sur un contrat en cours mais ne peut cependant être utilisée pour des périodes inférieures à 90 jours. De manière générale, le forfaiting vous permet de :

- Couvrir un risque lié à vos exportations dans un pays réputé « difficile » ;
- Financer une créance export.

Cet instrument garantit aux exportateurs notamment la possibilité de consentir à l'acheteur des délais de paiement plus longs. Son coût peut être inclus dans la transaction commerciale.

#### 2.4.1.2 Différence avec l'affacturage :

Le forfaiting et l'affacturage sont des instruments de paiement assez proche mais qui possèdent néanmoins quelques différences :

- La durée des financements : l'affacturage est essentiellement un moyen de financement court terme, alors que le forfaiting est un moyen de financement à moyen et long terme. En effet, les opérations de forfaiting ne peuvent pas être utilisées pour des périodes inférieures à 90 jours.
- La manière de garantir la créance financée : alors que dans l'affacturage la garantie se porte sur le client débiteur de la créance, en forfaiting, la garantie réside dans la banque garante du paiement du débiteur.
- Le montant: le forfaiting est généralement utilisé pour tout montant supérieur à 200 .000 USD (ou contrevalet dans n'importe quelle monnaie). Pour des montants inférieurs, le forfaiting n'est pas une solution économiquement avantageuse.

**Tableau N° 06 : Avantages de forfaitage :**

Avantages	Explications
Facilitez la vente de vos produits	Le forfaiting vous permet de compléter votre offre commerciale d'un crédit fournisseur, allant de quelques mois à plusieurs années, suivant le pays et la banque garante.
Etre payé sans risque de retard	Votre banque vous rachète comptant votre créance sans recours contre vous, dès que vous avez rempli vos obligations contractuelles.
Maîtriser les coûts	Le prix de l'opération de forfaiting est fixé dès la signature du contrat. Vous connaissez, dès l'origine de la transaction, le montant qui vous sera réellement versé.
Améliorer votre trésorerie	La créance sur votre client est rachetée par votre banque. Elle sort donc de votre bilan de manière définitive.

### 2.4.2. Le crédit financier :

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les escomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédits à l'exportation, il a été mise en places de crédits spécifiques appelés crédits financiers.

#### 2.4.2.1. Définition de crédit financier :

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

Le cout d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables, il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.

Les conditions de financement de ce crédit sont celle pratiquées sur le marché financier international.

#### 2.4.2.2. Les avantages et inconvénients de crédit financier :

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non paiement.
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- Le cout de ce crédit est très élevé.

### Section 03 : Procédures d'exportation.

La procédure d'exportation comprend des aspects tels que la recherche de marchés, la négociation avec des partenaires étrangers, la préparation des produits, la gestion de la logistique et des formalités douanières, ainsi que la gestion des risques associés à l'exportation. Elle nécessite une planification minutieuse, une conformité aux réglementations internationales et la coordination de plusieurs acteurs tels que les transitaires, les banques, les autorités douanières et bien d'autres.

#### 3.1. Définition de processus d'exportation :

Le processus d'exportation est l'ensemble des étapes à franchir pour vendre un produit en dehors des frontières du pays dans lequel il est produit. Pour cela, il est nécessaire de clôturer une opération commerciale internationale. Le processus d'exportation est l'ensemble des phases qu'une entreprise ou un particulier doit franchir pour vendre un bien ou un service en dehors du pays dans lequel l'activité est exercée.

Bien que cela soit vrai, le processus d'exportation n'est pas aussi simple que de faire une vente à l'étranger et de transporter la marchandise. Parallèlement à cela, il est également nécessaire de connaître les réglementations d'importation du pays d'accueil. Par la suite, toute la documentation nécessaire doit être remplie pour que le produit puisse être exporté avec succès.

#### 3.2. Les règles d'or de l'exportation :

L'affiliation au régime d'exportation demande beaucoup de réflexion et exige quelques techniques capables de réussir la démarche d'exportation.

Pour bien préparer son projet et veiller à sa réussite, il faut :

- ✓ Etudier les caractéristiques du marché étranger: tenir compte des différences culturelles (langue, rythme de vie, façon de penser, habitudes, coutumes, etc.).
- ✓ Discerner les risques liés à l'export (prospection non aboutie, risque de change, risque d'insolvabilité, etc.) Et penser, par exemple, à la conclusion d'un contrat d'assurance, qui couvre les éventuelles pertes.
- ✓ Déterminer les coûts d'approches des marchés étrangers: car ils sont souvent importants et peuvent faire l'objet d'un prêt spécifique auprès d'une banque.
- ✓ Se munir des données essentielles pour la mise en place du projet d'exportation. Ces dernières se traduisent par des réponses à différentes questions :

Où exporter ?

Comment exporter ?

Quelle est la cible ?

Comment s'informer sur les pays étrangers objets d'export ?

Avec qui travailler ?

Quels sont les réseaux professionnels de l'export ? Etc....

Prendre en compte les caractéristiques de l'activité d'export en :

- Etudiant le règlement juridique et fiscal propres aux pays étrangers.
- Suivant les fluctuations relatives aux taux de change monétaires.
- Evaluant les coûts engendrés par la distance, en termes de logistique et de transport

### 3.3 La démarche d'une opération d'exportation :

Pour réussir à l'export, trois actions préalables sont nécessaires :

- Définition d'une stratégie
- Etude de marchés
- Prospection des marchés
- **Définition d'une stratégie à l'exportation<sup>27</sup>:**

Pour exporter durablement et éviter les erreurs coûteuses, l'exportateur doit avant tout élaborer une stratégie cohérente à l'exportation.

La stratégie peut être définie comme le moyen par lequel l'entreprise choisit les domaines d'activités dans lesquels elle entend être présente et l'allocation des ressources nécessaires pour s'y maintenir et se développer.

La stratégie est saisie à travers trois dimensions:

- **la segmentation stratégique:**

Est un processus qui permet d'identifier un groupe d'acheteurs potentiels, auquel on présente une offre susceptible de satisfaire ses besoins et attentes idéales. Segmenter un marché consiste à le fragmenter en sous-ensembles distincts, chacun de ces groupes peut alors faire l'objet d'une approche commerciale spécifique. Un segment est dit de taille optimale lorsqu'il offre à l'entreprise qui le sert la chance d'être un fournisseur privilégié.

- **le positionnement concurrentiel:**

Une fois la segmentation opérée et le segment cible choisi, l'entreprise doit s'assurer que son offre sera privilégiée par rapport à celle de ses concurrents et répondra aux attentes du

---

<sup>27</sup> D.Loith : « Essentiel des techniques du commerce international », Edition FOUCHER, p 70

marché en termes d'avantages recherchés et en tenant compte des habitudes et d'utilisation du produit.

- **L'innovation technologique:**

Elle peut jouer un rôle déterminant dans le positionnement du produit. La définition de la stratégie permet donc à l'entreprise de concentrer ses efforts pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée, notamment identifier et maintenir des segments de marché où elle pourra jouir d'un solide pouvoir de négociation

- ✓ **Identification et choix de marché cible :**

Pour réussir à l'exportation et garantir une implantation durable sur les marchés, l'entreprise doit repérer les marchés d'exportation cibles et estimer aussi précisément que possible le potentiel d'exportation de ses produits sur ces marchés. La sélection des marchés cibles dépend de nombreux facteurs tels que les caractéristiques du produit à exporter, la capacité de production de l'entreprise, la réglementation douanière des pays étrangers, l'intérêt des marchés et leur accessibilité en fonction des ressources propres de l'entreprise.

- ✓ **La sélection des produits<sup>28</sup>:**

Le choix du produit est crucial pour réussir des débouchés d'exportation. Pour qu'un produit se vende bien sur les marchés étrangers, il faut prendre en considération les éléments suivants:

- **Tendances des exportations / importations :**

Le meilleur moyen pour connaître les perspectives d'achat d'un produit sur un marché donné est de savoir si ce marché importe ou non ce produit. Cette information est généralement disponible car la plupart des pays chiffrent leur importations / exportations. L'exportateur pourra donc consulter les bases de données nationales ou internationales. A partir des données recueillies qu'il faut traiter, il pourra alors interpréter et juger les tendances d'évolution d'un type de produit sur un marché donné.

- **Base d'approvisionnement:**

Pour pouvoir satisfaire la demande étrangère, il faut s'assurer la régularité des approvisionnements en intrants (composants en matières premières incorporés dans les produits destinés à l'exportation). Il est donc essentiel d'avoir une base d'approvisionnement stable et régulière.

- **Capacité de production:**

La capacité de l'entreprise en matière de production et de livraison à temps aux clients est également un point important pour la réussite du produit sur le marché intérieur aussi bien

---

<sup>28</sup> KRAFFT Manfred « le marketing direct international : concept, pratiques », la découverte 2006 p 141

qu'à l'étranger. En effet, les retards de livraison et le non respect des dispositions nuisent à l'image et à la crédibilité de la société.

- **Adaptation du produit:**

Il est important de surveiller constamment les besoins et préférences des marchés étrangers afin de pouvoir s'adapter aux possibilités offertes sur ces marchés pour mieux les exploiter. L'entreprise devra donc être en mesure d'offrir des produits correspondants à la demande des consommateurs. Il est souvent nécessaire de modifier la couleur, la conception, le goût ou l'emballage et autres caractéristiques du produit.

- **Disposition de fournitures des services après-vente:**

Lorsque le produit nécessite un service après-vente, l'entreprise doit prendre les dispositions sur les marchés étrangers ou charger un distributeur / agent pour assurer le service et l'entretien ainsi que l'approvisionnement en pièces détachées. Si l'exportateur n'a pas les moyens techniques et financiers pour fournir ces services, le produit ne réussira pas sur les marchés étrangers.

- ✓ **Le choix du réseau de vente<sup>29</sup>:**

Plusieurs circuits de vente et de distribution existent dans les différents marchés mondiaux. Ils seront étudiés en détail séparément dans le module : Réseaux de vente et distribution à l'international.

### **3.4. La commercialisation d'un produit :**

La commercialisation d'un produit est une tâche répartie entre les agents suivants :

#### **3.4.1. Les transitaires:**

Les transitaires sont des intermédiaires qui prennent en charge la logistique (transport, stockage) des flux de marchandises. Le contrat conclu avec le transitaire détermine sa responsabilité en cas de défaillance des sous-traitants. Ainsi, un mandataire de transport exécutant strictement les ordres de son client ne sera pas responsable de la défaillance d'un sous-traitant. Au contraire, un commissionnaire de transport disposant d'une grande liberté et coordonnant toute l'opération sera responsable de la bonne exécution du contrat.

Il est important de définir les termes du contrat appliqué entre les entreprises et les transitaires. Dans ce contrat, il faut notamment que soient indiqués les délais de livraison et de retour de la marchandise.

Le choix du transitaire est essentiel pour la réussite de l'opération. Il est préférable de choisir un transitaire disposant de contacts sur place afin de régler rapidement tout litige avec la douane étrangère.

#### **3.4.2. Dédouanements :**

Au sein du bureau du dédouanement, un référent unique douanier. Il est en charge du suivi des procédures et instruit les autorisations des régimes économiques. C'est un interlocuteur privilégié pour les entreprises.

---

<sup>29</sup> ISABELLE Gauthier « réseau de distribution et E-commerce ». Edition livre blanc, p103

### 3.4.2.1. Exporter un produit

L'entreprise souhaitant exporter un produit doit respecter les suivantes :

- **Le dédouanement des marchandises:** Pour dédouaner les marchandises, il faut :
  - ✓ les conduire et les présenter dans un bureau de douane (ou dans un autre lieu agréé par l'administration, si l'entreprise bénéficie d'une procédure simplifiée).
  - ✓ déposer une déclaration en douane pour leur assigner un régime douanier;
  - ✓ produire le (ou les) document (s) requis par les réglementations particulières à l'appui de cette déclaration et ceux nécessaires pour permettre l'application du régime douanier sollicité;
  - ✓ payer les droits et taxes exigibles.

Certaines marchandises sont en outre soumises à des réglementations spécifiques et à des formalités particulières (marchandises soumises à normes techniques, matériels de guerre, biens à double usage, biens culturels, marchandises soumises à des formalités sanitaires, phytosanitaires et vétérinaires, etc).

Ce n'est qu'à l'issue de ces formalités, et après contrôle éventuel des marchandises par le service des douanes, que l'entreprise pourra en disposer.

- **La déclaration en douane :**

Le régime de l'exportation permet la sortie hors du territoire douanier de la Communauté d'une marchandise communautaire.

L'exportation comporte l'application des formalités prévues pour ladite sortie, y compris des mesures de politique commerciale et, le cas échéant, des droits à l'exportation. Aucune marchandise ne peut sortir du territoire douanier sans avoir fait l'objet d'une déclaration en douane. Le dédouanement des marchandises à l'export est à la charge du vendeur sauf pour les ventes en EXW et FAS. Il est effectué par l'administration des douanes après réception de la déclaration en détail ainsi que l'ensemble des documents exigés.

La procédure de déclaration d'exportation est exigée pour toutes les marchandises exportées qu'elles soient ou non exonérées de droit et taxes ; celle-ci assigne un statut juridique précis aux marchandises et elle est établie par le déclarant qui en assume la responsabilité concernant l'exactitude des déclarations. Cette déclaration d'exportation comporte un certain nombre d'indications (le nom et l'adresse de l'expéditeur et ceux du déclarant), et l'identification des moyens de transport. Le système SIGAD détermine les marchandises qui doivent faire l'objet d'un contrôle, et ceux en fonction de quelques critères, on distingue notamment :

- **Le circuit vert :** celui-ci concerne les marchandises qui ne présentent pas de présomptions de fraude et par conséquent ne sont pas soumises à un examen et

leur

enlèvement est effectué immédiatement après règlement des droits et taxes ;

- **Le circuit orange** : dans ce cas, l'enlèvement des marchandises n'est autorisé qu'après le contrôle et l'examen des différents documents représentatifs de ces dernières,
- **Le circuit rouge** : dans ce cas, les marchandises doivent faire l'objet d'un contrôle physique obligatoire et les documents les concernant doivent être examinés.

- **Forme et contenu de la déclaration en douane:**

En cas d'envois postaux, l'exportateur est tenu d'établir au moment de l'expédition une déclaration en douane postale. En outre, le dépôt d'une déclaration en douane au format DAU est obligatoire lorsque la valeur de l'envoi est supérieure à 8000 € et dans les cas d'exportation de marchandises soumises à des formalités ou restrictions spécifiques. La déclaration en douane peut être faite par écrit, par procédé informatique ou encore par une déclaration verbale ou par tout autre acte si les dispositions d'application du code des douanes communautaire le prévoient. Lorsque la déclaration est faite par écrit ou par procédé informatique, la législation douanière communautaire prévoit des procédures simplifiées sur autorisation des autorités douanières (déclaration incomplète et déclaration simplifiée, lesquelles doivent être régularisées par une déclaration complémentaire).

Les déclarations électroniques peuvent s'effectuer de deux façons : soit par l'envoi de la télé-déclaration aux douanes via un logiciel fourni par un prestataire de connexion (mode EDI : Échange de Données Informatisées), soit par la saisie d'un formulaire à remplir en ligne via le portail Pro. Douane (mode DTI / Transmission automatisée des messages). Ce dernier mode est plus adapté pour les opérateurs ne réalisant pas un gros volume de déclarations. La déclaration doit impérativement reprendre un certain nombre de données dont notamment l'espèce tarifaire de la marchandise, sa valeur et son origine. Pour remplir une déclaration, doivent être joints à celle-ci tous les documents dont la production est nécessaire pour permettre l'application des dispositions régissant le régime douanier pour lequel les marchandises sont déclarées. Lorsque la déclaration en douane est faite par voie électronique, les autorités douanières peuvent dispenser l'opérateur de présenter certains de ces documents qui doivent alors être tenus à la disposition des autorités douanières.

- **Déposer la déclaration en douane :**

Pour déposer une déclaration en douane, on distingue deux parties comme suit :

- **Les délais de dédouanement:**

A l'exportation, les marchandises destinées à être exportées doivent être conduites à un bureau de douane ou dans les lieux désignés par le service des douanes. La déclaration

doit être déposée dans les délais fixés par les dispositions d'application du code des douanes communautaire.

➤ **Le lieu du dédouanement:**

A l'exportation, les formalités doivent en principe être réalisées dans l'État membre dans lequel l'exportateur est établi. Ce n'est qu'à titre exceptionnel ou pour des raisons dûment justifiées, que peuvent être dédouanées les marchandises dans un autre État membre. Dans ce cas, on peut établir une déclaration d'échanges de biens à des fins statistiques laquelle reprendra l'expédition qui s'effectue vers l'État membre, on peut effectuer les formalités d'exportation par exemple vers un pays tiers à l'Union européenne. Le bureau de sortie : le bureau de sortie atteste de la sortie des marchandises du territoire douanier de la Communauté par la voie électronique et un message électronique au bureau d'exportation. Le bureau d'exportation certifie ensuite par voie électronique au déclarant la sortie des marchandises du territoire douanier de la communauté. L'exportateur peut ainsi bénéficier de l'exonération de TVA.

Le bureau de sortie est soit le dernier bureau de douane avant la sortie du territoire douanier de la Communauté, soit, le bureau de départ transit, soit le bureau auprès duquel un contrat de transport unique a été émis.

➤ **Réglementations douanières spécifiques:**

La réglementation douanière fluctue en fonction des États. Certains sont très ouverts et ont une réglementation très souple alors que d'autres disposent de règles strictes imposant divers certificats et autorisations aux importations entrant dans leur pays.

### **3.5. Les documents de dédouanement à l'exportation :**

Les documents préparés en vue de l'exportation servent également, au moins en partie, à l'importation dans le pays de destination. Leur préparation devrait donc tenir compte des exigences correspondantes et, le cas échéant, être alignée sur celle de l'importateur.

Les documents à préparer en douane :

- **Soumettre une déclaration d'exportation électronique à l'autorité douanière nationale :**

La déclaration d'exportation fournit les informations nécessaires sur les marchandises elles-mêmes et sur le transport. Il comprend :

- L'origine des marchandises,
- Pays de destination,
- Les codes des marchandises,
- Les codes du régime douanier, et
- Valeur des marchandises.

Les documents douaniers comprennent :

- ✓ Facture et documents de transport et liste de colisage : conserver tous les documents pendant au moins trois ans en cas de contrôle après le dédouanement à l'exportation (la législation commerciale et fiscale nationale prévoit souvent des périodes plus longues).
- ✓ Registres de TVA et d'exportation.
- ✓ Certificats ou licences: des certificats phytosanitaires ou des licences d'exportation à des fins d'exportation peuvent également être nécessaires.

### 3.5.1. Les étapes de la procédure d'exportation :

- ❖ Le dépôt de la déclaration d'exportation et la présentation des marchandises au bureau de douane d'exportation,
- ❖ La présentation des marchandises et l'indication du numéro de référence maître (MRN) de la déclaration d'exportation au bureau de douane de sortie, suivie d'une mainlevée pour la sortie.

Après la déclaration d'exportation :

Les marchandises peuvent faire l'objet d'une mainlevée pour l'exportation sur la base de la déclaration d'exportation,

Les marchandises peuvent être sélectionnées pour un contrôle des documents et il peut être demandé de soumettre d'autres documents avant que les marchandises puissent être dédouanées, ou l'exportation peut être sélectionnée pour un document ainsi que pour un contrôle physique.

Pour des exportations plus régulières, des déclarations en douane simplifiées, devraient être envisagées.

### 3.5.2. Les documents de dédouanement d'importation dans le pays de destination :

Lorsque les marchandises arrivent dans le pays de destination, les exigences et procédures d'importation locales s'appliqueront aux exportations.

Il est parfois possible d'effectuer un traitement avant l'arrivée, ce qui signifie qu'il est possible de soumettre les documents pertinents avant l'arrivée des marchandises dans le pays vers lequel les marchandises sont destinées.

Il faut convenir avec l'acheteur quels documents doivent être établis par l'exportateur et par l'acheteur, qui, en tant qu'importateur, est généralement chargé du dédouanement, des droits de douane ainsi que des taxes et droits additionnels. Les rôles et responsabilités de l'exportateur et de l'importateur sont définis par l'accord contractuel qui devrait être soigneusement négocié à cet égard.

Documents exigés par les autorités compétentes du pays de destination :

- Facture commerciale (avec des exigences spécifiques en ce qui concerne sa forme et son contenu).
- Liste de colisage

- Licences d'importation (automatiques ou non automatiques) pour certaines marchandises.
- Les certificats attestant que les produits sont conformes à la réglementation obligatoire relative aux produits, comme les exigences en matière de santé et de sécurité, l'étiquetage et l'emballage.
- Preuve de l'origine préférentielle, déclaration d'origine ou attestation d'origine), pour autant qu'un accord commercial préférentiel soit appliqué entre les deux parties et que les produits respectent les règles d'origine applicables.
- Certificat d'origine prouvant l'origine non préférentielle de produit :
- Un certificat d'origine (non préférentielle) peut être exigé en cas de restrictions à l'importation de (certains) produits en provenance de pays spécifiques, d'application de mesures de défense commerciale ou de suivi des importations spécifiques. Toutefois, l'importateur peut également demander ce certificat à ses fins.
- Les certificats d'origine sont généralement délivrés par la chambre de commerce locale. Dans certains pays, cette responsabilité peut également être confiée aux ministères ou aux autorités douanières.

### 3.6. Les incoterms :

Les Incoterms (International Commercial Terms) sont un ensemble de règles commerciales internationalement reconnues qui définissent les droits et obligations des vendeurs et des acheteurs dans les contrats de vente internationale. Les Incoterms déterminent les responsabilités liées à la livraison des marchandises, au transfert des risques et aux frais associés.

Les incoterms précisent donc :

- Le transfert de frais jusqu'au vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risques jusqu'au les risques soit-il encourut par le vendeur ?
- Les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises sont fournis par l'acheteur ou vendeur ; Les incoterms sont représentés par des sigles. Il est impératif de préciser derrière le sigle de l'incoterm, un lieu géographique précis.

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation commerciale. Il doit tenir compte des pratiques commerciales sur un marché donné et des capacités organisationnelles de l'entreprise.

### Classement des incoterms :

Les incoterms sont distingués selon trois types de classement qui sont :

- **Classement par groupe**<sup>30</sup> : On trouve les groupes suivants<sup>12</sup> :

---

<sup>30</sup> Christophe Deparrois « TOP Actuel- Les nouveaux incoterms 2011/2012 », Hachette Education Technique, 2011, p23

## CHAPITRE I : Généralité sur les exportations

---

- ✚ **Groupe C** : Le vendeur paie dans tous les cas le transport principal, Quelque fois l'assurance mais ne supporte aucun risque lié à l'acheminement des marchandises.

**CFR**: Cost and Freight (coût et fret)

**CIF**: Cost Insurance and Freight (coût, assurance, fret)

**CPT**: Carriage Paid To (port payé jusqu'à...)

**CIP**: Carriage and Insurance Paid to (port pay é assurance comprise).

- ✚ **Groupe D** : Incoterms de vente à l'arrivée.

**DAF**: Delivery AT Frontier (Rendu frontière).

**DES**: Delivered Ex Ship (Rendu ex ship)

**DEQ**: Delivered Ex quay (Rendu à quai)

**DDU**: Delivered Duties unpaid (Rendu droit non acquittés)

**DDP**: Delivered dutypaid (rendu droit acquittés)

- ✚ **Groupe E** : Obligation minimale du vendeur.

**EXW** : Ex Works (à l'usine)

- ✚ **Groupe F** : La remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.

**FCA** : Free Carrier (Franco transporteur)

**FAS** : Free Alongside Ship (Franco le long du navire)

**FOB** : Free On Board (Franco à bord)

**Classement par type de vente** : Il ya deux types<sup>13</sup> de classement :

➤ **Vente départ**

Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle de prendre en charge le transport, ou si les conditions des prix ou de sécurités dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. Les incoterms de cette famille sont les plus utilisés dans les ventes réalisées par les entreprises qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet. Elle comprend les groupes E, F et C.

On distingue :

- **EXW (à l'usine : lieu convenu):**

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

- **FCA (lieu convenu):**

## CHAPITRE I : Généralité sur les exportations

---

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, aux lieux ou point convenu.

- **FAS (le long du navire : port d'embarquement convenu):**

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise dédouanée à l'exportation a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. À partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB (à bord : port d'embarquement convenu):**

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur, car ils ne sont pas inclus dans le fret.

- **CFR (coût et fret : port de destination convenu):**

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné, mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

- **CIF (coût, assurance et fret : port de destination convenu):**

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire à une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT (port payé jusqu'à point de destination convenue):**

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur<sup>31</sup>.

- **CIP (port payé, assurance comprise jusqu'à point de destination convenue) :**

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport<sup>32</sup> jusqu'au lieu de destination convenu.

➤ **Vente arrivée:**

---

<sup>31</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 21/05/2018

<sup>32</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligation et de risque, ce qui peut constituer une preuve de vente. Ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport notamment vers la destination visée par l'incoterm. Elle comprend le groupe D :

- **DAT (rendu au terminal) :**

L'acheteur doit obtenir toute précision sur la date et lieu exact de dépôts des marchandises afin de pouvoir les récupérer sans obstacle.

- **DAP (rendu au lieu de destination) :**

L'acheteur ne doit pas hésiter à demander des offres selon plusieurs incoterms afin de comparer ses coûts de transport avec ceux de son vendeur.

- **DDP (rendu droit acquitté : lieu convenu):**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à la livraison finale. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

➤ **Selon le mode de transport<sup>33</sup>**

On distingue deux principaux modes<sup>14</sup> :

- ✓ **Transport maritime** : comprends les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF.
- ✓ **Transport multimodal** : comprends les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

### 3.7. Les différents modes de transport à l'export :

En commerce international, manière de procéder au déplacement de marchandises. Quatre modes généralement distingués : le transport routier, ferroviaire, aérien et maritime. Il existe aussi des combinaisons de deux ou plusieurs modes de transport.

#### 3.7.1. Le transport routier<sup>34</sup> :

Le transport routier est un mode de transport utilisant des véhicules terrestres tels que des camions, des remorques et des véhicules utilitaires pour transporter des marchandises d'un lieu à un autre par voie terrestre. Il offre plusieurs avantages et est largement utilisé dans les opérations d'exportation

#### Les caractéristiques techniques :

- Possibilité de transporter par conteneur.

---

<sup>33</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : Op.cit., P.14

<sup>34</sup> D.Chevalier, F.Duphil : « Transporter à l'international », Edition, FOUCHER, Vannes, 2009, p190

- Possibilité de réaliser du transport combiné (rail, route) ou multimodal (fluvial, route).

### ❖ Les avantages et les inconvénients

#### a. Les principaux avantages

- Souplesse d'adaptation grâce au service port à port sans rupture de charge et au transport combiné.
- Délais relativement courts grâce aux infrastructures routières et aux procédures douanières allégées comme TIR.
- Gamme de service très étendue comme le groupage, le fret, express et le cabotage).

#### b. Les principaux inconvénients

- Sécurité et délais sont dépendants des pays parcourus et des conditions climatiques.
- Coût élevé pour les destinations lointaines.
- Peut adapter aux grandes quantités.

### 3.7.2. Le transport ferroviaire<sup>35</sup> :

Le transport ferroviaire est un mode de transport utilisant des trains pour déplacer des marchandises sur des voies ferrées. Il est largement utilisé dans le commerce international et les opérations d'exportation, offrant plusieurs avantages.

#### Les caractéristiques

- Expédition par wagon isolé ou par trains pour des tonnages supérieurs.
- Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles permettant la combinaison de différents types de transport.

#### Les avantages et les inconvénients :

##### a. Les principaux avantages :

- Fluidité du trafic et respect des délais.
- Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.
- Développement du transport combiné.
- Il est aussi très bien adapté aux grosses expéditions, notamment celles qui requièrent un train entier.

##### b. Les principaux inconvénients :

---

<sup>35</sup> D.Chevalier, F.Duphil : « transporter à l'international », Edition, FOUCHER, Vannes, 2009, p201

- Compétitive moindre pour les courtes distances.
- Rupture de charge.
- Nécessite un pré- et un post-acheminement

### 3.7.3. Le transport maritime<sup>36</sup> :

Le transport par mer est très populaire en commerce international grâce à son cout abordable, on y recourt généralement par l'envoi des produits lourds ou volumineux et de marchandises en vrac.

#### Les caractéristiques techniques

- Diversité et adaptation des différents types de navires.
- Utilisation très répandue de conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charge et réduire le cout de la manutention.

#### Les avantages et les inconvénients

##### A. Les principaux avantages :

- En matière de cout, c'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux par exemple : les céréales et les hydrocarbures.
- Il existe de nombreuses catégories de bateaux, conçus selon la marchandise à transporter par exemple : vraquier, porte-conteneurs, méthanier.
- L'utilisation du conteneur qui constitue une unité de chargement, permet de réduire les couts de la manutention et le risque de dommage que pourrait causer une rupture de charge.

##### B. Les principaux inconvénients :

- Les délais de livraison sont parfois aléatoires.
- Certaines lignes maritimes ne font pas le transport par conteneur.
- Les couts de l'emballage et de l'assurance sont généralement plus élevés que ceux des autres modes de transport.

### 3.7.4. Le transport aérien<sup>37</sup> :

Le transport aérien est un mode de transport qui utilise des avions pour déplacer des marchandises d'un endroit à un autre. Il est largement utilisé dans le commerce international et les opérations d'exportation en raison de plusieurs avantages.

#### Les caractéristiques

- Appareil mixtes et toutes catégories.
- Chargements en ULD (igloos, palettes, conteneur...).

#### Les avantages et les inconvénients :

---

<sup>36</sup> IDEM, p41

<sup>37</sup> JEAN-LOUIS Baroux « transport aérien : ces vérités que l'on vous cache » L'archipel, Paris, 2017, p77

### a. Les principaux avantages :

- Rapidités, sécurité pour la marchandise (manutention).
- Régularité et fiabilité du transport.
- Emballage et assurance est moins couteux.
- Diminution les frais financières et de stockage.

### b. Les principaux inconvénients :

- Peut adapter aux marchandises de faible valeur.
- Les prix relativement élevé.
- Interdit un certains produits dangereux.
- Favorise les marchandises.
- Rupture de charge et les capacités limitées.

## Conclusion

L'exportation autorise l'accès à des marchés étrangers. Par conséquent, l'entreprise exportatrice va pouvoir bénéficier du développement économique et financier d'un autre pays étranger, ce qui implique une croissance au niveau du chiffre d'affaires et un accroissement au niveau de la rentabilité économique. De ce fait, la société sera capable de réguler ses ventes, dans le cadre d'une activité saisonnière et gagnera en notoriété aussi bien sur le plan national qu'international.

Les entreprises exportatrices se caractérisent souvent par un volume de vente considérable,

## **CHAPITRE I : Généralité sur les exportations**

---

capable de cultiver sa capacité à dépasser la saturation du marché intérieur. En s'adressant aux marchés extérieurs, l'économie ne peut être qu'une économie d'échelle.

Pour conclure, il est important de préciser que le nombre d'entreprises exportatrices est en forte évolution sachant que celles déjà affiliées à ce régime sont satisfaites et souhaitent accroître encore plus leurs activités exportatrices.

**CHAPITRE II :**  
**LES EXPORTATIONS**  
**EN**  
**ALGÉRIE**

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### **Introduction :**

L'Algérie est un pays riche en ressources naturelles à tel point que les exportations du pays sont dominées depuis l'indépendance par ressource hydrocarbures. La dépendance aux exportations des hydrocarbures constitue un handicap et un déséquilibre pour le pays. Ce manque de diversification des activités économiques a causé une crise qui ne cesse de se dégrader au fil des années, induisant un déficit très important de la balance commerciale et une forte diminution des réserves de change.

### **Section 1 :L'activité d'exportation en Algérie :**

#### **1.1.Les exportations en Algérie<sup>1</sup> :**

Les exportations en Algérie désignent les biens et services produits dans le pays et vendus à l'étranger. L'Algérie est connue principalement pour ses exportations de produits pétroliers et gaziers, qui représentent une part importante de ses revenus d'exportation.

En raison de ses vastes réserves de pétrole et de gaz naturel, l'Algérie est l'un des principaux exportateurs de ces produits en Afrique. Les hydrocarbures représentent une part significative des exportations totales du pays. Cependant, il convient de noter que les exportations d'hydrocarbures peuvent être soumises à des fluctuations en raison des variations des prix du pétrole sur le marché mondial.

Outre les produits pétroliers et gaziers, l'Algérie exporte également d'autres produits tels que les produits chimiques, les produits agricoles (notamment les produits alimentaires), les minéraux et les métaux. Les exportations de produits manufacturés, tels que les textiles et les produits électroniques, sont également présentes, mais dans une moindre mesure.

Cependant, il est important de noter que la diversification de l'économie algérienne et l'augmentation des exportations de produits non pétroliers sont des défis importants pour le pays. L'Algérie cherche à promouvoir d'autres secteurs économiques tels que l'industrie manufacturière, l'agriculture et le tourisme afin de réduire sa dépendance vis-à-vis des hydrocarbures.

Il convient également de souligner que les politiques commerciales et les relations économiques internationales peuvent avoir un impact sur les exportations de l'Algérie. Les accords commerciaux, les barrières tarifaires et non tarifaires, ainsi que les fluctuations des taux de change peuvent influencer les exportations du pays.

Veillez noter que les informations fournies ici sont basées sur mes connaissances jusqu'en septembre 2021, et les données les plus récentes peuvent varier.

#### **1.1.1. Qui peut exporter en Algérie :**

En Algérie, les exportations peuvent être réalisées par différents acteurs, tels que :

---

<sup>1</sup> Ministère de commerce algérien

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Les entreprises algériennes** : Les entreprises domiciliées en Algérie peuvent exporter leurs produits vers d'autres pays. Cela peut inclure des entreprises publiques et privées opérant dans divers secteurs tels que l'énergie, l'industrie manufacturière, l'agriculture, l'agroalimentaire, les produits chimiques, etc.
- **Les entreprises étrangères** : Les entreprises étrangères peuvent également exporter leurs produits en Algérie. Cependant, il peut y avoir des réglementations spécifiques et des exigences en matière d'importation à respecter. Les entreprises étrangères peuvent établir des partenariats avec des entreprises locales, créer des filiales ou utiliser des distributeurs pour faciliter leurs activités d'exportation en Algérie.
- **Les coopératives agricoles** : Les coopératives agricoles algériennes, qui regroupent des agriculteurs et des producteurs locaux, peuvent exporter des produits agricoles tels que les fruits, les légumes, les céréales, etc.
- **Les organismes publics** : Certains organismes publics algériens, tels que l'Office National des Hydrocarbures et des Mines (ONHYM) ou l'Office National Interprofessionnel des Céréales et des Légumes Secs (ONICL), peuvent également jouer un rôle dans les exportations, en particulier dans les secteurs spécifiques qu'ils supervisent.

Il est important de noter que l'exportation de certains produits peut être soumise à des réglementations et des procédures spécifiques en Algérie. Des autorisations, des licences ou des certificats peuvent être requises en fonction de la nature des produits exportés.

Il est recommandé aux exportateurs potentiels de se renseigner auprès des autorités compétentes en matière de commerce extérieur en Algérie, telles que le Ministère du Commerce ou l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), pour obtenir des informations précises sur les exigences et les procédures à suivre.

### 1.2. L'évolution de commerce extérieur en Algérie<sup>2</sup> :

Depuis l'année 1963 à nos jours, les réalisations des opérations d'importations et d'exportations ont connu une évolution sur trois grandes périodes :

La première s'étale sur onze années (1963\_1973), où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

---

<sup>2</sup> Direction générale des douanes « les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, période : 1963-2001 »

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

Figure N°02: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1963-1973

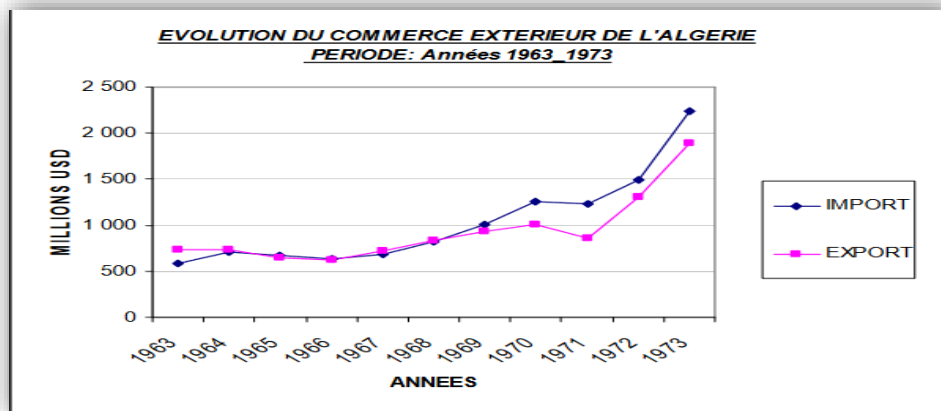
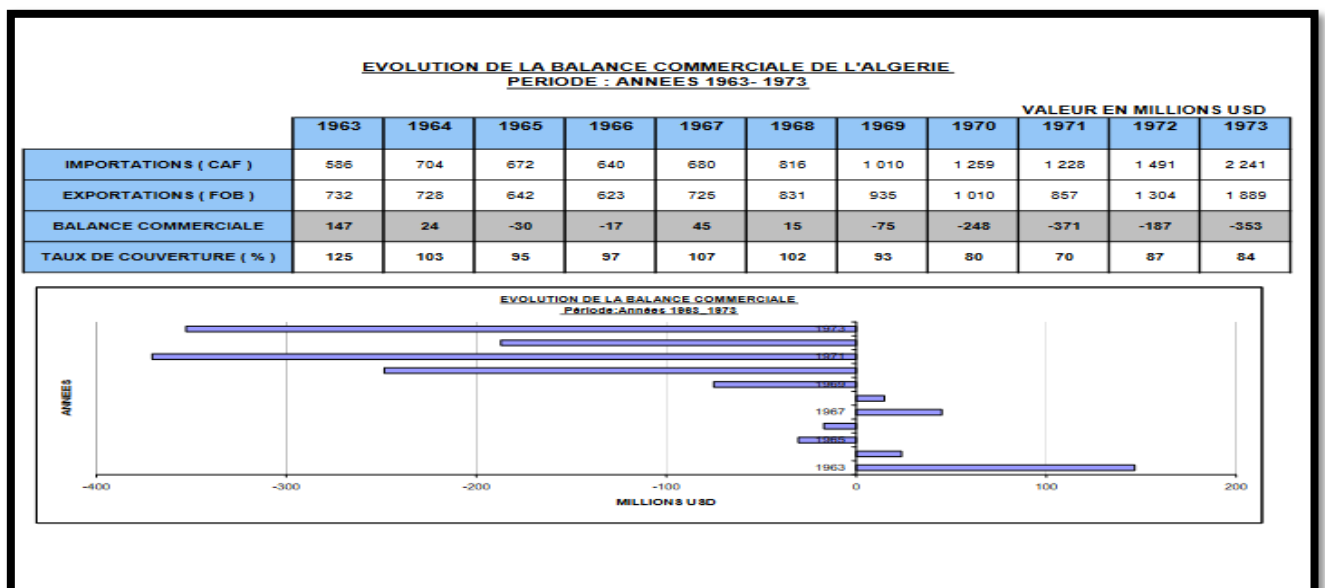


Tableau N° 07 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1963-1973



La deuxième période (1974\_1994), ou le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1974\_1981), suivi d'une baisse annuelle entre (1982\_1989) et une reprise à la hausse à partir de 1992.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

Figure N°03 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1974-1994

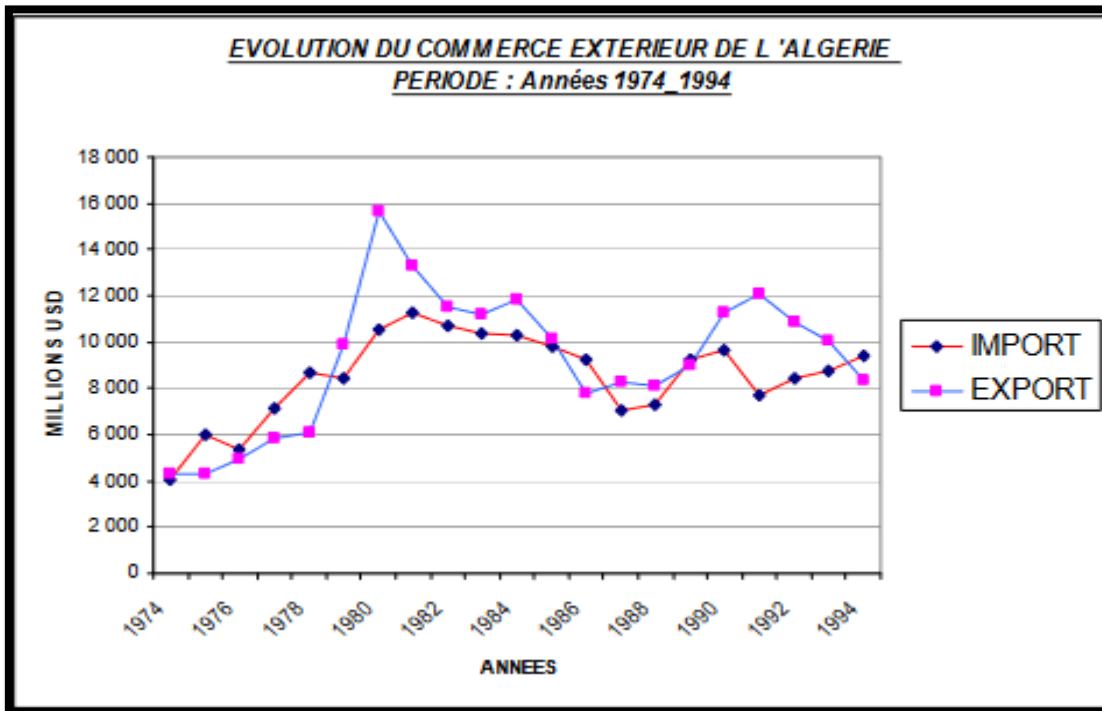


Tableau N°08: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1974-1994

**EVOLUTION DE LA BALANCE COMMERCIALE DE L'ALGERIE**  
*PERIODE : ANNEES 1974-1994*

*VALEUR EN MILLIONS USD*

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
IMPORTATIONS ( CAF )	4 024	5 993	5 318	7 102	8 675	8 410	10 552	11 259	10 743	10 415	10 292
EXPORTATIONS ( FOB )	4 259	4 292	4 977	5 805	6 117	9 873	15 613	13 283	11 481	11 183	11 869
BALANCE COMMERCIALE	235	-1 702	-341	-1 297	-2 558	1 463	5 061	2 024	738	768	1 577
TAUX DE COUVERTURE ( % )	106	72	94	82	71	117	148	118	107	107	115

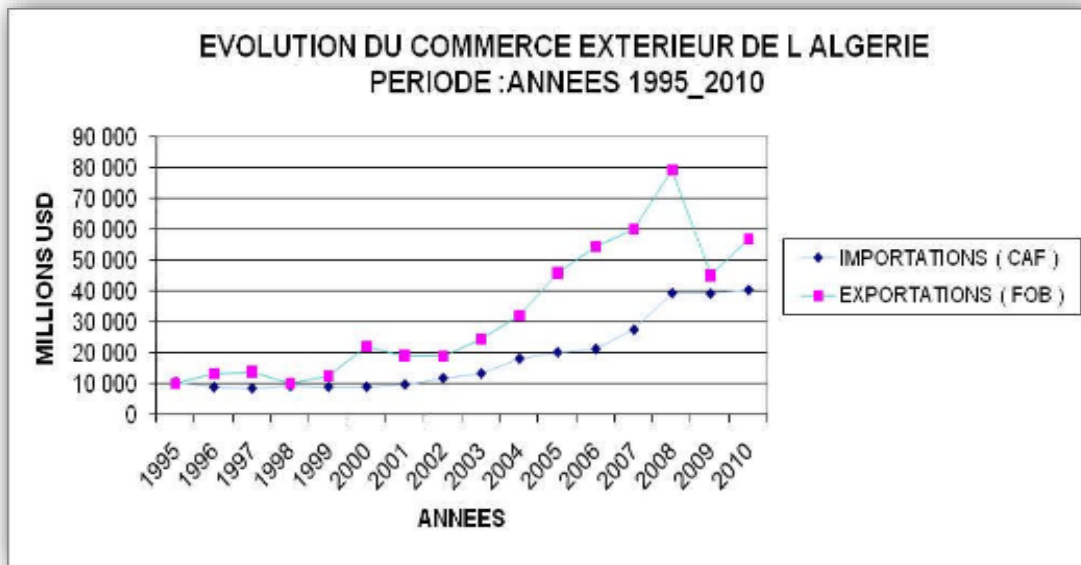
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
IMPORTATIONS ( CAF )	9 840	9 213	7 056	7 323	9 208	9 684	7 681	8 406	8 788	9 365
EXPORTATIONS ( FOB )	10 145	7 820	8 233	8 104	8 968	11 304	12 101	10 837	10 091	8 340
BALANCE COMMERCIALE	305	-1 393	1 177	781	-240	1 620	4 420	2 431	1 303	-1 025
TAUX DE COUVERTURE ( % )	103	85	117	111	97	117	158	129	115	89

La troisième et dernière période (1995\_2010) a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce

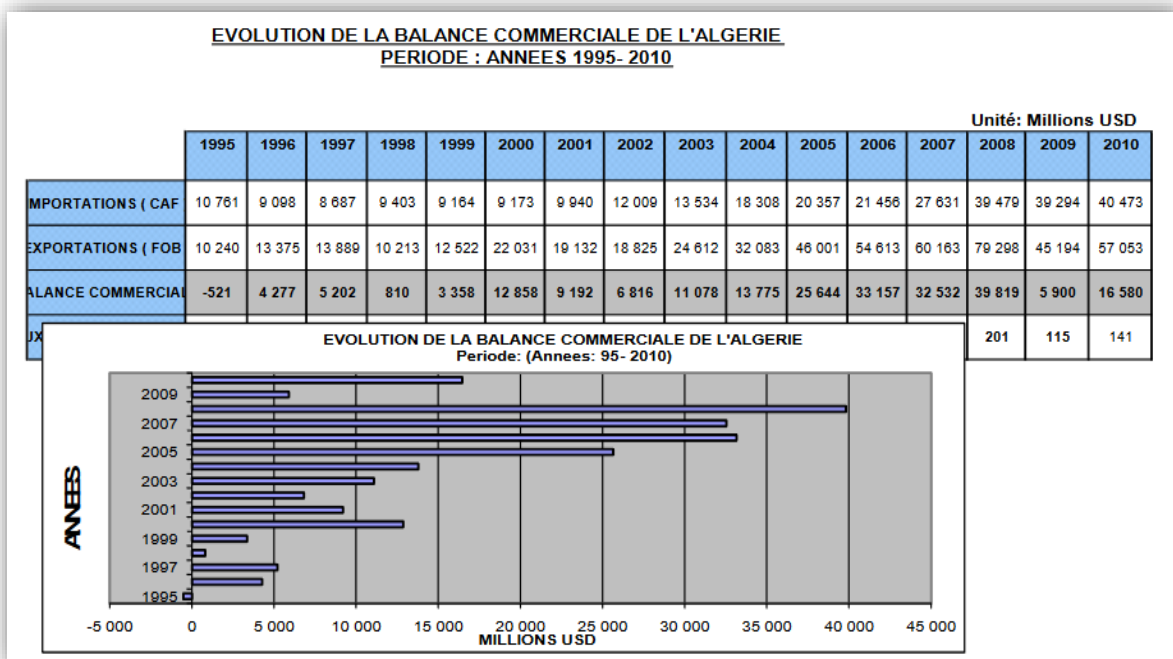
## Chapitre II : Les exportations en Algérie

extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

**Figure 04 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1995-2010**



**Tableau N°9 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1995-2010**



## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### 1.2.1. Le commerce extérieur en Algérie années 2020 et 2021<sup>3</sup> :

En 2020, les échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires internationaux s'élevaient à 58 Mds USD (-26% vs 2019).

Les exportations algériennes ont logiquement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 Mds USD en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. En 2020, le prix du baril de Sahara Blend (baril de référence algérien) a chuté de 35%, pour un prix moyen annuel du baril de 42 USD avec un prix plancher atteint en avril 2020 à 17,1 USD le baril alors qu'il était en moyenne de 65 USD en 2019. Cette baisse du cours a entraîné pour les exportations d'hydrocarbures, composées majoritairement du gaz naturel, du pétrole brut et des carburants, une perte en valeur de 11,5 Mds USD sur un an. Les ventes hors-hydrocarbures ont également reculé en 2020, pour atteindre 2,1 Mds USD (-17,8 % en glissement annuel). Ces biens « hors hydrocarbures » exportés représentaient 8,9 % du total des exportations, et sont en progression de 2 points de pourcentage sur un an.

Nettement plus diversifiées que ses exportations, les importations algériennes ont atteint en 2020 34,4 Mds USD, en recul de 18 % sur un an (41,9 Mds USD en 2019). Trois groupes de biens représentaient 73% de l'ensemble : les biens d'équipements industriels (26,7%) ; les biens alimentaires (23,5%) essentiellement les produits céréaliers et laitiers ; enfin les produits semi-finis (23,2%), composés principalement de produits en acier. Quatre autres postes d'importations constituaient les 27% restants du total. Les importations algériennes de trois groupes de biens ont reculé en 2020 : les achats de biens En

D'équipement industriel ont reculé de 30,6% à 9,2 Mds USD, ainsi que les achats de produits semi-finis (-22,6% à 8 Mds USD) et les biens de consommation (-11% à 5,8 Mds USD). Les catégories des biens alimentaires (+0,3%) et des produits bruts (+14%) ont en revanche vu leurs achats progresser entre 2019 et 2020.

Conséquence d'une baisse des exportations algériennes plus importante que celle des importations, le déficit de la balance commerciale s'est accentué de 72% en 2020, atteignant 10,5 Mds USD. Le taux de couverture (exportations/importations) était de 69%, contre 85% en 2019. Ainsi, en 2020, la France était le 2<sup>ème</sup> client de l'Algérie (14% du total), derrière l'Italie (15%) et devant l'Espagne (10%). La Chine était en 2020 le 1<sup>er</sup> fournisseur de l'Algérie, avec une part de marché de 17%, suivie par la France (10%) et l'Italie (7%).

En 2021, les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 83 Mds USD, en progression de 43% par rapport à 2020.

Les exportations algériennes ont suivi la hausse des cours des hydrocarbures, pour atteindre 42 Mds USD en 2021, soit une augmentation de 76% sur un an. Cette augmentation est essentiellement la conséquence d'une hausse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations algériennes (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations (+69% en

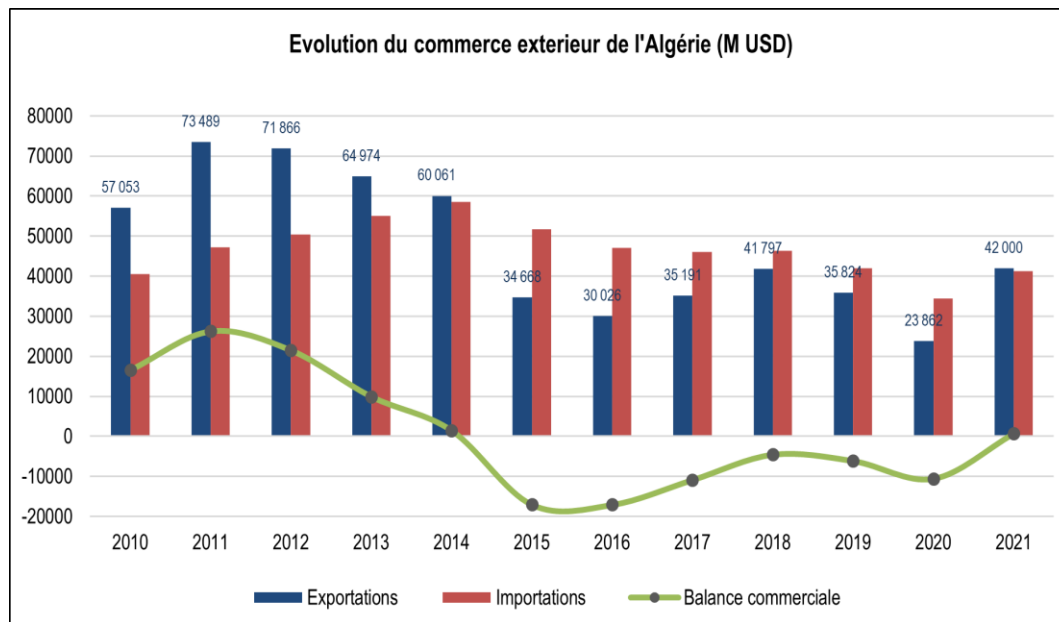
---

<sup>3</sup> <http://www.tresor.economie.gouv.fr/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

2021) se composent de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).

**Figure 05 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie (M USD)**



Source : <http://www.tresor.economie.gouv.fr/>

### 1.2.2. L'évolution des exportations algériennes<sup>4</sup> :

L'évolution historique des exportations en Algérie est influencée par plusieurs facteurs, notamment les ressources naturelles, les conjonctures économiques mondiales, les politiques gouvernementales et les changements dans les marchés internationaux. Voici un aperçu de l'évolution des exportations en Algérie au fil du temps :

#### ➤ Période coloniale :

Pendant la période coloniale sous le régime français (1830-1962), l'Algérie était principalement une économie agricole orientée vers la production de matières premières pour le marché métropolitain. Ses exportations étaient dominées par des produits agricoles tels que le blé, le vin, les agrumes et les dattes.

#### ➤ Indépendance et nationalisation :

Après l'indépendance en 1962, l'Algérie a nationalisé de nombreuses entreprises étrangères et a entamé un processus de développement économique. Elle a investi massivement dans le secteur de l'hydrocarbure, devenant ainsi un important exportateur de pétrole brut et de gaz naturel. Les hydrocarbures ont rapidement dominé les exportations algériennes.

<sup>4</sup> Direction générale de douane algérienne  
Ministère de commerce

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### ➤ **Années 1970 et 1980 :**

Dans les années 1970, les prix du pétrole ont augmenté considérablement, ce qui a entraîné une augmentation des revenus d'exportation pour l'Algérie. Le pays a utilisé ces ressources pour financer d'importants projets d'infrastructure et de développement. Cependant, la dépendance aux hydrocarbures est devenue de plus en plus préoccupante.

### ➤ **Années 1990 et 2000 :**

Les années 1990 ont été marquées par des troubles politiques et économiques en Algérie en raison de la guerre civile. Les exportations ont été affectées par l'instabilité intérieure et les fluctuations des prix du pétrole sur les marchés mondiaux. Néanmoins, le secteur des hydrocarbures est resté dominant.

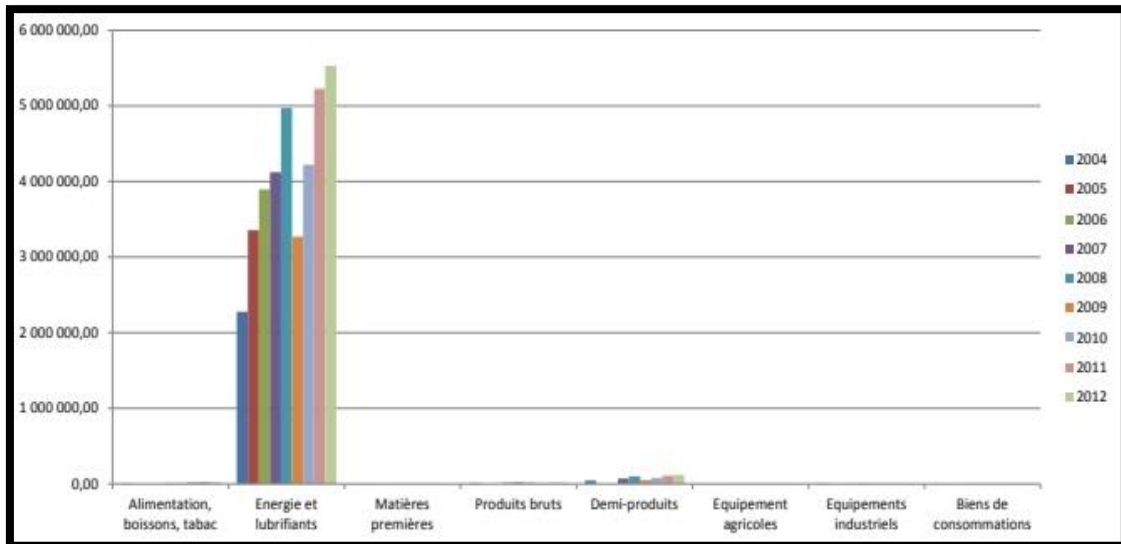
### ➤ **Années 2010 à aujourd'hui :**

L'Algérie a cherché à diversifier son économie et à réduire sa dépendance aux hydrocarbures. Cela s'est traduit par des efforts pour promouvoir les exportations non pétrolières, notamment dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'industrie manufacturière et des services. Les exportations de produits non pétroliers ont connu une croissance modérée.

L'évolution des exportations en Algérie est étroitement liée à la conjoncture internationale et à la politique économique nationale. La dépendance aux hydrocarbures, les fluctuations des prix du pétrole, les infrastructures de transport insuffisantes et les problèmes liés à la bureaucratie ont été des défis importants pour le développement des exportations non pétrolières. Le gouvernement algérien a pris des mesures pour promouvoir la diversification économique mais la transition vers une économie plus diversifiée reste un défi à long terme pour le pays.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

Figure 06: Evolution des exportations Algérienne 2004-2012



### 1.3. Les produits exportés en Algérie<sup>5</sup> :

Les principaux produits et secteurs d'exportation en Algérie ont évolué au fil du temps, mais ils sont fortement influencés par la prédominance des hydrocarbures dans les exportations du pays. Parmi les produits exportés en Algérie on trouve :

#### ➤ Hydrocarbures :

- **Le pétrole brut** : L'Algérie est un important producteur de pétrole brut et exporte une quantité significative vers les marchés internationaux, en particulier en Europe.
- **Le gaz naturel** : L'Algérie est également l'un des plus grands exportateurs de gaz naturel liquéfié (GNL) au monde, avec une part importante de ses exportations dirigée vers l'Europe, notamment la France, l'Espagne et l'Italie.

#### ➤ Produits pétrochimiques :

En plus des hydrocarbures bruts, l'Algérie exporte des produits pétrochimiques, tels que des produits raffinés, des lubrifiants, des plastiques et des produits chimiques.

#### ➤ Produits agroalimentaires :

Les exportations algériennes comprennent des produits agroalimentaires tels que les dattes, les agrumes, les huiles végétales, le poisson et les produits laitiers. Ces produits sont principalement destinés aux marchés européens et maghrébins.

#### ➤ Minerai de fer et produits métalliques :

<sup>5</sup> Direction générale du Trésor du Ministère de l'Économie/ Statistiques douanières.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

L'Algérie exporte également du minerai de fer et des produits métalliques vers divers marchés internationaux, en particulier vers l'Asie.

### ➤ **Produits manufacturés :**

Les produits manufacturés algériens incluent des textiles, des vêtements, des chaussures, des produits chimiques, des produits électriques et électroniques, bien que leur part dans les exportations totales reste relativement faible.

### ➤ **Services :**

Les services, y compris le tourisme, les services de construction et d'ingénierie, et les services pétroliers, contribuent également aux exportations de l'Algérie.

### ➤ **Matières premières :**

L'Algérie exporte des matières premières telles que le phosphate, le ciment, le marbre et d'autres minéraux.

Il est important de noter que la dépendance aux hydrocarbures a historiquement prévalu dans la composition des exportations algériennes. Cependant, le gouvernement algérien a entrepris des réformes pour diversifier son économie et encourager les exportations non pétrolières. La promotion de l'industrialisation, de l'agroalimentaire, et du développement des secteurs tels que les énergies renouvelables et les services est au cœur de ces efforts de diversification. Cependant, la transition vers une économie plus diversifiée prend du temps et est confrontée à des défis.

**Tableau N°10 : Quelques produits hors hydrocarbures exportés en milliers de tonne**

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Solvants-Naphta	785,03	493,85	630,28	699,32	656,54	721,55	1065,96	894,84
Ammoniac	527,61	699,89	754,95	558,16	1093,53	1170,71	1299,50	1210,06
Engrais	13,04	35,40	44,32	103,90	841,02	1424,95	2079,27	1378,14
Sucre	366,78	333,37	313,38	474,61	-	372,83	472,40	499,06
Phosphates de calcium naturels	619,32	1223,32	1189,41	1080,55	1334,06	1285,95	1137,77	1032,59
Benzène	12,88	-	-	-	42,34	34,67	53,63	32,63

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### 1.4. Les partenaires commerciaux de l'Algérie<sup>6</sup> :

Les partenaires commerciaux de l'Algérie ont évolué au fil du temps en fonction des relations diplomatiques, des accords commerciaux et des besoins du marché algérien. Voici un aperçu des principaux partenaires commerciaux de l'Algérie :

➤ **Union européenne (UE) :**

Les pays de l'Union européenne sont les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie. La France, l'Italie et l'Espagne sont parmi les plus importants. Les échanges commerciaux avec l'UE incluent principalement les hydrocarbures, les produits agroalimentaires et les produits manufacturés.

➤ **États-Unis :**

Les États-Unis sont également un partenaire commercial important de l'Algérie, principalement dans le domaine des hydrocarbures, des produits chimiques et des équipements industriels.

➤ **Chine :**

La Chine est devenue un partenaire commercial croissant de l'Algérie, avec des échanges commerciaux en constante augmentation. Les importations algériennes de la Chine comprennent divers produits manufacturés, tandis que les exportations algériennes vers la Chine sont principalement des hydrocarbures.

➤ **Autres pays d'Afrique :**

Les pays d'Afrique du Nord, tels que la Tunisie et le Maroc, ainsi que d'autres pays africains, sont des partenaires commerciaux importants pour l'Algérie, en particulier pour les produits agroalimentaires, les matériaux de construction et les services.

➤ **Russie :**

La Russie est un partenaire commercial dans le secteur de l'énergie. L'Algérie exporte du gaz naturel vers la Russie, tandis que la Russie fournit des équipements et des technologies liés à l'industrie énergétique.

➤ **Turquie :**

La Turquie est également un partenaire commercial en croissance pour l'Algérie. Les échanges comprennent des produits manufacturés, des matériaux de construction, des produits textiles et des services.

➤ **Autres pays :**

---

<sup>6</sup> Direction générale de douane.  
Ministère de l'économie.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

L'Algérie entretient des relations commerciales avec de nombreux autres pays, notamment l'Inde, le Brésil, le Japon, les pays du Golfe, et d'autres partenaires en fonction des besoins spécifiques du marché algérien.

### 1.5. Défis et opportunités des exportations en Algérie<sup>7</sup> :

Les exportations en Algérie sont confrontées à divers défis et opportunités qui façonnent le paysage commercial du pays.

#### 1.5.1. Défis :

**-Dépendance aux hydrocarbures** : L'Algérie dépend fortement des revenus pétroliers et gaziers. Les fluctuations des prix mondiaux du pétrole et du gaz peuvent avoir un impact majeur sur l'économie algérienne.

**-Infrastructures insuffisantes** : Les infrastructures de transport et de logistique en Algérie sont en besoin d'améliorations pour faciliter le commerce international et la compétitivité des exportations.

**-Bureaucratie et corruption** : Les procédures administratives complexes, les retards et la corruption peuvent entraver le commerce international en Algérie.

**-Diversification insuffisante** : Les exportations algériennes sont encore largement dominées par les hydrocarbures. La diversification vers d'autres secteurs nécessite des investissements et des réformes.

**-Normes internationales** : Les produits algériens doivent souvent respecter des normes internationales pour être compétitifs sur les marchés mondiaux. L'alignement sur ces normes peut être un défi.

#### 1.5.2. Opportunités :

**-Diversification de l'économie** : L'Algérie a l'opportunité de diversifier son économie en développant des secteurs tels que l'agroalimentaire, l'industrie manufacturière, les énergies renouvelables et les services.

**-Réformes économiques** : Le gouvernement algérien a entrepris des réformes pour améliorer le climat des affaires, simplifier les procédures d'exportation et encourager l'investissement étranger.

**-Position géographique avantageuse** : L'Algérie occupe une position stratégique en Méditerranée, ce qui en fait une passerelle vers l'Afrique et l'Europe. Cela offre des opportunités pour le commerce transcontinental.

**-Accords commerciaux** : L'Algérie peut exploiter sa participation à des accords commerciaux régionaux et internationaux pour renforcer ses relations commerciales.

---

<sup>7</sup> Agence nationale de promotion de commerce extérieur ALGEX.  
Confédération algérienne du patronat.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

**-Potentiel de développement** : L'Algérie dispose de ressources naturelles, d'une main-d'œuvre qualifiée et de vastes territoires agricoles, ce qui lui offre un potentiel de développement dans divers secteurs.

**-Demande internationale** : Les marchés internationaux continuent d'afficher une demande pour une variété de produits, notamment les matières premières, les produits agroalimentaires, les produits manufacturés et les services.

### **1.6. Formalités de domiciliation bancaire des opérations d'exportation en Algérie<sup>8</sup>:**

Les formalités de domiciliation bancaire des opérations d'exportation en Algérie sont des procédures administratives que les exportateurs doivent suivre pour déclarer et enregistrer leurs opérations d'exportation auprès des autorités algériennes et de leurs banques. Ces formalités visent à assurer la traçabilité des transactions et à s'assurer que les exportateurs respectent les réglementations en vigueur.

#### **1.6.1. Domiciliation préalable des opérations d'exportation :**

La domiciliation préalable des opérations d'exportation fait référence à une procédure dans laquelle les exportateurs doivent obtenir une autorisation préalable de leur banque pour effectuer une transaction d'exportation avant de pouvoir expédier les marchandises à l'étranger. En Algérie, cette procédure est souvent utilisée pour contrôler les transactions d'exportation, s'assurer de la conformité aux réglementations en vigueur et garantir la traçabilité des fonds.

##### **1.6.1.1. Cas de vente conclue :**

Dans le cas d'une vente définitive à l'export, la formalité de domiciliation bancaire doit être accomplie préalablement à l'opération d'exportation (cf. règlement de la banque d'Algérie n°07-01 du 03/02/2007, modifié et complété).

##### **1.6.1.2. Cas Vente en consignation :**

Dans le cas d'une exportation dans le cadre d'une vente en consignation (qui est une opération d'exportation provisoire à confirmer par une vente ferme après un délai accordé), la domiciliation bancaire n'est pas exigible au départ. Elle doit être opérée au moment de la réalisation de l'exportation définitive (vente ferme).

##### **1.6.1.3. Domiciliation différée:**

La domiciliation bancaire des factures commerciales des opérations d'exportation des produits frais, périssables ou dangereux, peut avoir lieu après la date d'expédition et de déclaration en douanes, dans la limite du délai fixé par instruction de la Banque d'Algérie.

(En effet, la domiciliation a posteriori des exportations de produits frais périssables et/ou dangereux prise en application de l'article 60 du règlement n°07-01 du 03/02/2007 modifié et

---

<sup>8</sup> [www.banquealgérienne.dz](http://www.banquealgérienne.dz)

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

complété par le règlement n°21-01 du 28/03/2021 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la domiciliation des exportations de produits frais périssables et/ou dangereux peut avoir lieu durant les quinze(15) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douanes)

### **1.6.1.4. Dispense de domiciliation:**

Sont dispensées de la domiciliation bancaire, les opérations :

- D'exportations en ligne des services numériques, des services des start-up ainsi que les exportations des services des professionnels non commerçants.
- D'exportation des échantillons et marchandises, dont la valeur est inférieure ou égale à 100 000 DA ;
- D'exportation temporaire, sauf si elles donnent lieu au paiement de prestations ou rapatriement de devises.

### **1.7. Procédures douanières d'exportation en Algérie<sup>9</sup> :**

Les procédures douanières d'exportation en Algérie impliquent un certain nombre d'étapes et de formalités que les entreprises doivent suivre pour expédier des marchandises hors du pays.

#### **1.7.1. Formalités de conduite et mise en douane :**

Toutes les marchandises destinées à l'exportation doivent être conduites auprès d'un bureau de douane ; pour contrôle douanier; avant expédition vers l'étranger.

Le bureau de douane peut être celui de sortie (bureau frontalier) ou celui le plus proche du siège social de l'exportateur.

#### **1.7.2. Formalités de dédouanement :**

Toutes les marchandises destinées à être exportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. Cette dernière peut être enregistrée dans n'importe quel bureau de douane<sup>10</sup> (point de sortie, lieu de résidence ou tout autre bureau interne).

Dans le cas de souscription de la déclaration douanière d'exportation dans un bureau autre que celui de sortie, la déclaration d'exportation vaut également déclaration de transit.

##### **1.7.2.1. Documents exigibles :**

- Facture domiciliée ;
- Les autorisations requises (formalités administratives préalables) ;

---

<sup>9</sup> Direction générale de douane.

Idem, P.14

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

-présentation d'une preuve d'origine (certificat d'origine) pour les marchandises destinées à l'exportation vers les territoires bénéficiaires de préférences tarifaires (UE, GZALE, ZLECAF, Tunisie et la Jordanie).

### **1.7.2.2.Vérification de marchandises:**

La vérification de marchandises objet d'une déclaration d'exportation est effectuée par un contrôle physique sélectif avant embarquement. Ce contrôle peut être effectué dans les locaux de l'exportateur.

### **1.7.2.3.Embarquement à l'exportation :**

Les marchandises autorisées à l'exportation peuvent être exportées immédiatement ou être placées dans des enceintes portuaires, et autres zones sous-douane extra-portuaires, en attente de leur exportation future.

Dans le cas où des contrôles sont décidés et estimés nécessaires, ils sont organisés de manière à ne pas entraver les opérations d'exportation.

### **1.8.Facilitations douanières accordées aux opérations d'exportation<sup>11</sup> :**

Les facilitations douanières sont accordées aux opérations d'exportation sur trois (03) plans, procédure, régimes douaniers et contrôle.

Elles sont mises en œuvre pour accompagner les exportateurs et pour promouvoir et encourager les exportations hors hydrocarbures. L'objectif escompté étant la réduction des coûts et le gain de temps.

#### **1.8.1. En matière de déclaration et de procédures douanières :**

##### **1.8.1.1.La déclaration provisoire<sup>12</sup>:**

L'exportateur peut souscrire une déclaration incomplète « dite provisoire » d'exportation, s'il ne dispose pas de tous les éléments et autres documents (sauf facture domiciliée et FAP) lui permettant de souscrire une déclaration définitive.

Cette procédure simplifiée est accordée par le service, sur demande de l'exportateur. La déclaration provisoire doit être complétée par une déclaration complémentaire, dans les délais accordés par le service.

La déclaration complémentaire constitue avec la déclaration initiale un acte unique et indissociable, prenant effet à la date d'enregistrement de la déclaration initiale.

**1.8.1.2. La déclaration simplifiée<sup>13</sup> :** La déclaration simplifiée est une déclaration comportant une partie des énonciations de la déclaration. Ces dernières doivent être

---

<sup>11</sup>Direction générale de douane

<sup>12</sup> <http://www.douane.gov.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

suffisantes pour l'identification des marchandises concernées par l'exportation et pour admettre le régime douanier sollicité.

Sa régularisation se fait par le dépôt d'une déclaration complémentaire dans un délai accordé par le service.

Toutefois, les déclarations introduites suivant les supports spécifiques ci-après, ne sont pas concernées par le dépôt de déclaration en détail de régularisation :

-Les formulaires à usage international, prévus par des conventions, protocoles et accords internationaux, signés et ratifiés par l'Algérie (exemple : carnet ATA).

-Les formulaires à usage spécifique, dont les modèles et les formes sont dument réglementés et fixés par les dispositions réglementaires, régissant les opérations de dédouanement des marchandises (exemple TPD, DSTR).

-Les déclarations postales universelles modèles « CN22 » et « CN23 ».

### **1.8.1.3.L'exportation sous couvert de carnet ATA<sup>14</sup> :**

Le carnet ATA est un document international permettant aux professionnels d'exporter temporairement leurs marchandises avec suspension totale des droits et taxes, et en dispense de caution.

Le carnet ATA, tel que précisé supra, remplace les déclarations qu'il convient normalement d'établir lors du franchissement de chaque frontière.

### **1.8.1.4.La vente en consignation:**

L'exportation par la vente en consignation se réalise par la souscription d'une déclaration provisoire d'exportation, accompagnée d'un engagement de souscription d'une déclaration complémentaire de réimportation.

L'apurement de la déclaration provisoire se fait par l'une des trois (03) déclarations suivantes :

-une déclaration complémentaire d'exportation définitive, pour les marchandises vendues définitivement.

-une déclaration de réimportation suite vente en consignation, pour les marchandises invendues.

-Une déclaration complémentaire d'exportation définitive, pour les marchandises avariées ou détruites à l'étranger (à joindre le procès-verbal de destruction).

---

<sup>13</sup> <http://www.douane.gov.dz/>

<sup>14</sup> <http://www.douane.gov.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

L'apurement peut se faire par la souscription d'un seul type de déclaration, mais peut également se faire par la souscription de deux, voire les trois types de déclarations en même temps.

### **1.8.1.5. La dispense de caution<sup>15</sup>:**

Sont dispensées de la caution financière :

- les admissions temporaires de marchandises pour perfectionnement actif ;
- les exportations temporaires de marchandises pour perfectionnement passif ;
- les exportations temporaires des emballages vides destinés aux marchandises à l'exportation.

### **1.8.1.6. Le report de traitement des litiges :**

L'examen des litiges susceptibles de naître après souscription de la déclaration d'exportation sont différés jusqu'après expédition effective des marchandises.

Cependant, ce report de traitement ne concerne pas les litiges se rapportant aux marchandises prohibées à l'exportation au sens de l'article 21 du code des douanes ou lorsque la réimportation, objet d'exportation, constitue elle-même le corps de l'infraction.

### **1.8.2. En matière de régimes douaniers :**

Les régimes douaniers économiques visent à alléger le trésorier des entreprises et conforter la compétitivité de produits à exporter, ainsi que le bénéfice de certaines techniques et technologies issues de l'utilisation des intrants et emballages,

#### **1.8.2.1. Le régime du perfectionnement actif :**

Ce régime permet aux opérateurs d'importer, en suspension des droits et taxes, des marchandises étrangères (matières premières et produits semi-finis) destinées à être réexportées après un traitement industriel (transformation, ouvraison ou complément de main d'œuvre)

#### **1.8.2.2. Le régime du perfectionnement passif :**

Ce Régime douanier permet aux opérateurs bénéficiaires d'exporter temporairement des marchandises qui se trouvent en libre circulation dans le territoire douanier Algérien, en vue de leur faire subir à l'étranger une transformation, une ouvraison ou une réparation et de les réimporter en exonération totale ou partielle des droits et taxes.

#### **1.8.2.3. Le régime du réapprovisionnement en franchise:**

Ce régime permet aux producteurs de se réapprovisionner, en franchise des droits et taxes, par des importations (matières premières et produits semi-finis), en remplacement de

---

<sup>15</sup> <http://www.douane.gov.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

celles déjà mises à la consommation et qui sont utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

### **1.8.2.4.L'exportation temporaire pour foires et expositions avec option de vente:**

Ce régime douanier économique permet aux exportateurs de faire la promotion de leurs produits à l'étranger, avec possibilité de vente lors de la participation à des événements commerciaux ou culturels à l'étranger.

### **1.8.3. En matière de contrôle douanier :**

Les opérations d'exportation sont soumises à des contrôles douaniers très réduits. Le système de gestion des risques ? Est conçu de manière à faciliter l'opération d'exportation.

Dans le cas où des contrôles sont décidés et estimés nécessaires, ils sont organisés de manière à ne pas entraver les opérations d'exportation.

#### **A- Le Circuit vert à l'export :**

Les exportations des fruits et légumes et autres produits frais périssables bénéficient de circuit vert avec dispense du contrôle immédiat et les formalités douanières. Sont accomplies le jour même de la souscription de la déclaration.

Le traitement des exportations des autres produits se fait dans un délai maximum de 48H.

#### **B- La Visite sur site:**

L'exportateur peut souscrire la déclaration d'exportation au niveau du bureau de douane. Le plus proche de son site de production ou son siège social. Dans ce cas, les contrôles douaniers sont effectués sur le site.

#### **C- Le statut d'opérateur économique agréé :**

Le statut d'opérateur économique agréé (OEA) est accordé aux producteurs pour l'importation de matières premières, mais aussi pour l'exportation de leurs produits.

Le statut OEA constitue un circuit vert attribué aux opérations d'exportation de produits en dispense de contrôles immédiats. Des contrôles par ciblage peuvent être opérés au niveau du site du producteur exportateur.

### **Section 2 : La contribution d'ALGEX dans la promotion des exportations en Algérie.**

L'Algérie est un pays riche en ressources naturelles et possède un fort potentiel d'exportation dans divers secteurs, notamment l'énergie, l'agroalimentaire, les produits chimiques, les matériaux de construction, et bien d'autres. Pour exploiter ce potentiel et diversifier l'économie du pays, l'Algérie s'appuie sur des organismes gouvernementaux tels qu'ALGEX (Agence nationale de promotion du commerce extérieur) pour promouvoir et faciliter les activités d'exportation. Cette agence joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

de la politique d'exportation du pays. Ce mémoire examine la contribution d'ALGEX dans la promotion des exportations en Algérie, en se concentrant sur ses actions, ses services et son impact sur le développement des activités d'exportation.

### 2.1. Présentation et missions d'ALGEX<sup>16</sup> :

#### 2.1.1. Définition d'Algex :

ALGEX est une agence gouvernementale algérienne créée en 2001 dans le but de promouvoir le commerce extérieur et de soutenir les entreprises algériennes dans leurs efforts d'exportation. L'agence est placée sous l'autorité du ministère du Commerce et joue un rôle central dans la mise en œuvre de la politique d'exportation du pays.

#### 2.1.2. Actions et services d'ALGEX :

ALGEX propose une gamme variée d'actions et de services visant à faciliter et à promouvoir les exportations algériennes :

- **Promotion des produits algériens:** ALGEX organise et participe à des foires commerciales, des expositions et des missions commerciales à l'étranger pour aider les entreprises à promouvoir leurs produits. Ces événements sont des plateformes clés pour établir des contacts avec des partenaires commerciaux étrangers.
- **Accompagnement des entreprises :** ALGEX offre un soutien aux entreprises algériennes en les aidant à développer des stratégies d'exportation, à identifier les marchés cibles et à comprendre les exigences des marchés internationaux.
- **Accès aux informations et aux ressources :** L'agence met à disposition des entreprises des informations cruciales sur les marchés étrangers, les réglementations commerciales, les tarifs douaniers, et d'autres données essentielles pour les exportateurs. De plus, ALGEX aide à obtenir des financements et des subventions pour soutenir les entreprises dans leurs efforts d'exportation.
- **Assistance dans les formalités douanières :** ALGEX simplifie les procédures de domiciliation bancaire et d'autres formalités douanières liées à l'exportation, ce qui réduit la bureaucratie et les coûts pour les entreprises.
- **Accès aux réseaux de distribution internationaux :** L'agence travaille en étroite collaboration avec des partenaires commerciaux et des distributeurs étrangers pour aider les entreprises algériennes à accéder aux marchés internationaux et à établir des partenariats durables.

---

<sup>16</sup> Agence nationale de promotion de commerce extérieur

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Promotion de la formation et du développement des compétences :** ALGEX organise des formations pour les entreprises et les professionnels du commerce international afin de renforcer leurs compétences en matière d'exportation, de conformité aux normes internationales et de gestion des risques.
- **Sensibilisation et conseil :** ALGEX sensibilise les entreprises sur l'importance de l'exportation et fournit des conseils sur les opportunités, les défis et les meilleures pratiques en matière d'exportation.
- **Participation aux négociations commerciales internationales :** ALGEX représente l'Algérie dans les négociations commerciales internationales et travaille pour défendre les intérêts commerciaux du pays sur la scène internationale.

### 2.1.3. Impact d'ALGEX sur les exportations en Algérie<sup>17</sup> :

La contribution d'ALGEX dans la promotion des exportations en Algérie est significative. L'agence a contribué de manière positive à plusieurs aspects :

- ALGEX a encouragé la diversification de l'économie algérienne en aidant les entreprises à explorer de nouveaux marchés et à développer de nouveaux produits pour l'exportation.
- Grâce à ses efforts, ALGEX a contribué à l'augmentation des exportations algériennes, ce qui génère des revenus en devises étrangères pour le pays.
- Les services de formation et de sensibilisation d'ALGEX ont contribué au renforcement de la compétitivité des entreprises algériennes sur les marchés internationaux.
- L'accompagnement offert par ALGEX a été essentiel pour aider les entreprises à surmonter les défis liés à l'exportation, notamment en fournissant des informations, des financements et une assistance dans les formalités douanières.

### 2.2. Les activités d'ALGEX dans le cadre de promotion des exportations en Algérie :

Dans sa démarche de promotion des exportations et depuis sa création, l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur a pris des mesures visant à renforcer le développement et les capacités exportatrices des entreprises algériennes. L'une des mesures prises est la participation au programme franco-algérien OPTIMEXPORT, réalisé avec la collaboration de l'agence française de développement AFD, le ministère algérien du commerce, la CACI<sup>18</sup> et ALGEX durant la période 2007-2009 qui a coûté 2,1 millions d'Euro. ALGEX s'est engagée dans le cadre de ce programme à accompagner 44 entreprises réparties sur plusieurs secteurs à savoir le textile, l'artisanat, bâtiments et construction, l'énergie et l'agriculture. Le secteur de l'industrie détient la plus grande participation avec 11 entreprises suivi par l'agroalimentaire avec 9 entreprises et la chimie et parachimie avec 7

---

<sup>17</sup> Voir le site de l'ALGEX : <http://www.algex.dz/>

<sup>18</sup> Voir le site de la CACI : <http://www.caci.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

PME. Après la réussite de ces 44 entreprises, les partenaires du programme OPTIMEXPORT ont décidé de prolonger sa durée pour une année supplémentaire, pour que le nombre total atteigne 55 PME encadrées par l'agence. Parallèlement, ALGEX a lancé la première édition du DJAZAIR EXPORT, organisée en juin 2009. La réussite de ce salon a encouragé ALGEX en partenariat avec la SAFEX<sup>19</sup> de lancer d'autres éditions.

La première édition du salon DJAZAIR EXPORT était jugé réussi d'autant que le nombre d'entreprises exposantes a atteint le nombre de 101 réparti entre 81 entreprises et 20 institutions et auxiliaires de l'export. La participation étrangère était estimée à 450 entreprises, de ce fait le nombre de participants aux rencontres B to B est évalué de 413, ALGEX a planifié 2500 rencontres dans ce contexte avant le salon, mais le nombre réalisé est de 1955, soit au total 2755 rendez-vous d'affaires.

La deuxième édition de ce salon s'est tenue en juin 2010, cette deuxième manifestation a permis la présence de 100 entreprises exportatrices contre 357 entreprises étrangères, les rendez-vous d'affaires ont été approximativement estimé à 2500, la différence de cette édition avec la précédente est que les rencontres B to B sont libres et non pas planifiées par ALGEX.

La troisième édition tenue en 2011 a vu un échec du salon, à cause de la baisse du nombre d'exposants qui était de 51 entreprises nationales et 20 entreprises publiques, dont 36 exportateurs réguliers et à peine 85 entreprises se sont inscrites au niveau de l'agence pour environ 300 rendez-vous d'affaires. Une baisse remarquable qui remet en cause l'apport d'ALGEX et ses efforts.

En 2016 ALGEX a marqué un événement essentiel qui est le programme de jumelage institutionnel P3A (Programme d'appuis a la mise en œuvre de l'accord d'association), visant a renforcé les capacités opérationnelles d'ALGEX en matière de commerce extérieur ;ce programme constitue un instrument d'appui et d'accompagnement des politiques publiques qui ouvrent à la diversification des exportations hors hydrocarbures et le soutien du positionnement des produits nationaux sur les marchés extérieurs. Ce dernier a été assisté par une équipe française et autrichienne.

Dans ce contexte, le lancement du P3A a pour but de faciliter la réussite du partenariat entre l'Algérie et l'Union européenne, il participera également à la mise en place d'une stratégie de diversification à l'avenir, par sa contribution à la création d'un environnement favorable aux exportations hors hydrocarbures.

Le Projet de jumelage pour le « renforcement des capacités opérationnelles d'ALGEX en matière de Commerce extérieur » a débuté en mai 2014 avec deux états membres partenaires (UBIFRANCE pour la France, partenaire principal et AEDAUSTRIA pour l'Autriche, partenaire junior), a duré 2 ans, il est financé par le P3A à hauteur de 1 450 000 EUR.

Selon les représentants des trois pays partenaires, ce jumelage a été conçu dans le but de former plus de 100 cadres d'ALGEX, encadrés par plus de 33 experts qualifiés des

---

<sup>19</sup> Voir le site de SAFEX : <http://www.safex-algérie.com/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

institutions homologues à savoir UBIFRANCE et AED AUSTRIA pendant une durée de 24 mois, afin de renforcer les capacités opérationnelles de l'agence dans l'accompagnement des entreprises exportatrices algériennes dans leurs démarches à l'international, ainsi que la mise en place d'un système d'intelligence économique mieux déployé et structuré. L'engagement d'ALGEX avec ces deux partenaires sous le nom de P3A, avait pour objectif non seulement de renforcer les capacités opérationnelles d'ALGEX en matière de commerce extérieur, mais aussi d'améliorer les compétences de ses cadres grâce aux formations.

### **Section 3 : Les dispositifs d'appui local à l'exportation des produits en Algérie.**

En Algérie, il existe plusieurs dispositifs et organismes d'appui local visant à encourager l'exportation des produits. Parmi ces dispositifs on trouve :

#### **3.1. Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (Algex)<sup>20</sup>:**

Comme mentionné précédemment, l'Algex joue un rôle central dans la promotion des exportations en Algérie. Elle offre des services d'accompagnement, de formation, d'information sur les marchés étrangers, et de conseil aux entreprises algériennes désireuses d'exporter.

##### **3.1.1. Définition d'Algex :**

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur en Algérie est une institution gouvernementale chargée de promouvoir les exportations algériennes sur les marchés internationaux.

##### **3.1.2. Le rôle d'Algex :**

Le rôle de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur en Algérie est de promouvoir et de soutenir les exportations algériennes sur les marchés internationaux. Pour cela, elle offre aux entreprises algériennes des services de conseil, d'accompagnement, et d'information pour renforcer leur compétitivité à l'étranger. ALGEX joue un rôle clé dans la diversification de l'économie algérienne en encourageant les exportations et en identifiant des opportunités commerciales à l'échelle internationale. Elle contribue ainsi au développement économique du pays en favorisant la croissance des échanges commerciaux internationaux.

##### **3.1.3. Les activités d'Algex :**

Les principales activités de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur en Algérie sont les suivantes :

- **Promotion des exportations** : œuvre à promouvoir les produits et services algériens sur les marchés internationaux en identifiant des opportunités commerciales et en encourageant les entreprises à exporter.

---

<sup>20</sup>Algex :agence nationale de promotion des exportation en Algérie

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Conseil et accompagnement** : Elle fournit des services de conseil aux entreprises algériennes pour améliorer leur compétitivité à l'étranger, notamment en matière de normes, de réglementations et de stratégies d'exportation.
- **Recherche de marchés** : ALGEX effectue des études de marché pour aider les entreprises à cibler les pays et les secteurs porteurs pour leurs produits.
- **Promotion des investissements étrangers** : Elle encourage les investissements étrangers en Algérie en identifiant des partenaires potentiels et en facilitant les démarches pour les investisseurs étrangers.
- **Accès aux financements** : ALGEX peut aider les entreprises à accéder à des financements pour leurs activités d'exportation.
- **Organisation de missions commerciales et de foires internationales** : Elle organise des événements et des missions pour permettre aux entreprises de présenter leurs produits à l'étranger et de nouer des contacts commerciaux.

### 3.2. Les Chambres de Commerce et d'Industrie<sup>21</sup>:

En Algérie, les chambres de commerce et d'industrie sont des institutions chargées de promouvoir le développement économique du pays en soutenant les entreprises et en favorisant les échanges commerciaux.

#### 3.2.1. Définition de la chambre de commerce et d'industrie :

Les chambres de commerce locales sont des sources d'assistance pour les entreprises exportatrices. Elles fournissent des informations sur les marchés, des services de certification, et organisent des missions commerciales à l'étranger.

#### 3.2.2. Les activités de la chambre de commerce et d'industrie :

- **Services aux entreprises**: Les CCI fournissent des services aux entreprises locales, notamment en matière de conseils, de formation, et de mise en relation avec d'autres acteurs économiques. Elles aident les entreprises à résoudre des problèmes spécifiques et à améliorer leur compétitivité.
- **Promotion des exportations**: Les CCI jouent un rôle actif dans la promotion des exportations algériennes en aidant les entreprises à identifier des opportunités sur les marchés internationaux, en organisant des missions commerciales à l'étranger, et en offrant des services d'accompagnement pour les exportateurs.
- **Promotion des investissements**: Elles contribuent à attirer les investissements étrangers en Algérie en fournissant des informations sur le climat des affaires, les incitations à l'investissement, et en facilitant les contacts entre les entreprises étrangères et les partenaires locaux.
- **Émission de certificats d'origine**: Les CCI délivrent des certificats d'origine aux entreprises algériennes pour faciliter l'exportation de leurs produits en bénéficiant des avantages tarifaires prévus par les accords commerciaux internationaux.
- **Organisation d'événements commerciaux**: Elles organisent des foires, des salons, des séminaires et d'autres événements économiques pour promouvoir les produits et les services des entreprises locales et encourager les partenariats commerciaux.

---

<sup>21</sup>Chambre de commerce et d'industrie tizi-ouzou  
<http://www.caci.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Recherche et collecte de données:** Les CCI effectuent des études de marché, recueillent des informations économiques et fournissent des analyses pertinentes aux entreprises pour les aider à prendre des décisions éclairées.
- **Représentation des intérêts des entreprises:** Les CCI représentent les intérêts des entreprises au niveau local, régional et national, en plaidant pour des politiques économiques favorables aux affaires et en défendant les besoins et les préoccupations des entreprises auprès des autorités.

### **3.2.3. Les rôles des chambres de commerce et d'industrie :**

- Les CCI fournissent un large éventail de services de soutien aux entreprises, y compris des conseils en matière de gestion, de financement, de marketing et d'exportation. Elles aident les entreprises à résoudre des problèmes opérationnels, à améliorer leur compétitivité et à développer leurs activités.
- Elles jouent un rôle clé dans la promotion des exportations algériennes. Elles aident les entreprises locales à identifier des opportunités commerciales à l'étranger, à se conformer aux normes internationales, et à accéder aux marchés internationaux. Elles organisent également des missions commerciales et des événements pour promouvoir les produits et services algériens à l'étranger.
- Elles effectuent des études de marché, collectent des données économiques et fournissent des analyses pour aider les entreprises à prendre des décisions éclairées et à s'adapter aux évolutions du marché.
- Elles défendent les intérêts des entreprises auprès des autorités gouvernementales, en plaidant pour des politiques économiques favorables aux affaires, en exprimant les besoins des entreprises et en contribuant à la création d'un environnement commercial plus favorable.

### **3.3. Banques et Institutions Financières<sup>22</sup>:**

Les banques algériennes proposent des services de financement, tels que des crédits documentaires et des lignes de crédit à l'exportation, pour soutenir les entreprises exportatrices.

#### **3.3.1. Définition des banques et les institutions financières :**

Les banques et les institutions financières sont des acteurs essentiels du système financier qui jouent un rôle majeur dans l'économie en facilitant la circulation de l'argent et en fournissant divers services financiers.

#### **3.3.2. Les activités des banques et les institutions financières :**

Les banques et les institutions financières en Algérie exercent diverses activités dans le cadre du secteur financier. Parmi ces activités :

---

<sup>22</sup> Banques algériennes  
Ministère de commerce  
<http://www.bea.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Gestion des dépôts:** Les banques algériennes acceptent les dépôts des particuliers et des entreprises. Les comptes courants, les comptes d'épargne et les dépôts à terme sont couramment proposés pour que les clients puissent conserver leur argent en sécurité et avoir accès à des services bancaires.
- **Prêts et crédits:** Les banques accordent des prêts et des crédits aux particuliers et aux entreprises pour financer divers besoins, tels que l'achat de biens immobiliers, de véhicules, le développement d'activités commerciales, ou encore le financement de projets.
- **Services de paiement :** Les banques en Algérie proposent une gamme de services de paiement, notamment des cartes de crédit, des cartes de débit, des chèques, des virements électroniques et des services de paiement en ligne pour faciliter les transactions financières.
- **Gestion de patrimoine :** Certaines banques en Algérie offrent des services de gestion de patrimoine pour les clients fortunés, notamment des conseils en matière de placement, de planification fiscale et de gestion de portefeuille.
- **Services bancaires en ligne :** De nombreuses banques algériennes ont développé des plateformes de banque en ligne, permettant aux clients d'accéder à leurs comptes, de réaliser des transactions et de gérer leurs finances à distance.
- **Opérations sur les marchés financiers :** Les banques et les institutions financières participent aux opérations sur les marchés financiers en Algérie, notamment en négociant des actions, des obligations et d'autres instruments financiers.
- **Banque d'investissement :** Certaines banques d'investissement opèrent en Algérie, offrant des services de conseil en fusions-acquisitions, en financement de projets, en émission de titres et en gestion des risques financiers pour les entreprises et les gouvernements.
- **Services de change et de commerce international :** Les institutions financières en Algérie proposent des services de change et de financement pour les entreprises impliquées dans le commerce international.
- **Collecte d'épargne nationale :** Les banques et les institutions financières jouent un rôle clé dans la collecte de l'épargne nationale, qui peut ensuite être investie dans des projets de développement économique.
- **Financement des opérations import/export :** L'activité de financement des exportations et importations est essentielle pour faciliter le commerce international. Les banques jouent un rôle central dans ce processus en offrant divers services de financement pour les exportations et les importations.

### 3.3.3. Le rôle des banques et les institutions financières :

Les banques et les institutions financières algériennes jouent un rôle essentiel dans l'économie du pays en tant qu'acteurs clés du système financier. Leur rôle consiste à faciliter la circulation de l'argent, à promouvoir le développement économique, et à fournir une gamme de services financiers aux particuliers, aux entreprises et au gouvernement.

- Elles jouent un rôle clé dans le financement de l'économie algérienne en fournissant des prêts et des crédits aux particuliers et aux entreprises pour des

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

besoins tels que l'investissement, le logement, l'acquisition de biens de consommation et le développement de projets commerciaux.

- Les banques et les institutions financières algériennes agissent en tant qu'intermédiaires entre les épargnants et les emprunteurs, collectant les dépôts du public et prêtant ces fonds à des emprunteurs pour financer divers projets et activités.
- Les banques en Algérie soutiennent les entreprises dans leurs activités d'importation et d'exportation en fournissant des services de financement, des lettres de crédit et des conseils en matière de commerce international.
- Les banques et les institutions financières en Algérie remplissent de multiples fonctions cruciales pour l'économie du pays, allant de la mobilisation des ressources financières à la fourniture de services financiers diversifiés. Elles jouent un rôle clé dans le développement économique, le commerce international et la stabilité du système financier algérien.

### **3.4. Ministère du Commerce:**

Le ministère du Commerce algérien fournit des informations sur les réglementations commerciales et les accords commerciaux internationaux. Il joue un rôle important dans la simplification des procédures liées à l'exportation.

#### **3.4.1. Définition de ministère de commerce en Algérie<sup>23</sup> :**

Le ministère de commerce en Algérie est un département ministériel du gouvernement algérien chargé de la réglementation, de la supervision et de la promotion des activités commerciales et économiques dans le pays. Son rôle principal est de concevoir, mettre en œuvre et faire respecter les politiques et les réglementations liées au commerce, à la protection des consommateurs, à la concurrence et au développement économique. Le ministère de commerce en Algérie joue un rôle crucial dans la gestion des affaires commerciales du pays, tant au niveau national qu'international, en veillant à ce que les entreprises opèrent conformément à la loi, que les droits des consommateurs soient protégés et que les échanges commerciaux se déroulent de manière efficace.

#### **3.4.2. Les activités de ministère de commerce en Algérie :**

Le ministère du Commerce en Algérie est responsable d'un large éventail d'activités visant à réguler, à superviser et à promouvoir les activités commerciales et économiques dans le pays.

- **Élaboration de politiques commerciales:** Le ministère conçoit des politiques commerciales nationales visant à favoriser le développement du commerce et de l'industrie en Algérie. Il établit des stratégies pour encourager la croissance économique et la compétitivité des entreprises.

---

<sup>23</sup> Ministère de commerce  
<http://www.comerce.gov.dz>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Réglementation du commerce:** Il élabore des réglementations commerciales, y compris des normes de qualité, des règles de concurrence et des réglementations commerciales pour garantir le bon fonctionnement des marchés et la protection des consommateurs.
- **Promotion des exportations:** Le ministère promeut les exportations algériennes en identifiant des opportunités sur les marchés internationaux, en encourageant les entreprises à exporter, et en participant aux négociations commerciales internationales.
- **Surveillance des prix:** Il surveille les prix des biens de consommation et des services pour s'assurer qu'ils restent abordables pour la population. Le ministère peut intervenir pour prévenir ou corriger des hausses excessives de prix.
- **Protection des consommateurs:** Le ministère veille à la protection des droits des consommateurs en garantissant que les produits et services disponibles sur le marché répondent à des normes de qualité et de sécurité appropriées. Il traite les plaintes des consommateurs.
- **Promotion de la production nationale:** Il encourage la production locale en mettant en place des incitations pour les entreprises locales et en soutenant l'industrialisation du pays.
- **Surveillance de la concurrence:** Le ministère surveille les marchés pour garantir que les acteurs économiques respectent les règles de concurrence loyale et lutter contre les pratiques anticoncurrentielles.
- **Commerce international:** Il participe aux négociations commerciales internationales, notamment dans le cadre d'accords de libre-échange, et veille à ce que les intérêts de l'Algérie soient pris en compte dans ces accords.

### 3.4.3. Le rôle du ministère de commerce en Algérie :

Le ministère du Commerce en Algérie joue un rôle crucial dans l'économie du pays en régulant, en supervisant et en promouvant les activités commerciales. Son rôle principal est de créer un environnement commercial favorable, de protéger les droits des consommateurs et de favoriser le développement économique :

- Il veille à la protection des droits des consommateurs en garantissant que les produits et services disponibles sur le marché répondent à des normes de qualité et de sécurité appropriées. Le ministère traite les plaintes des consommateurs et intervient en cas de pratiques commerciales déloyales.
- Le ministère du Commerce promeut les exportations algériennes en identifiant des opportunités sur les marchés internationaux, en encourageant les entreprises à exporter, et en participant aux négociations commerciales internationales pour ouvrir de nouveaux débouchés.
- Il surveille les prix des biens de consommation et des services pour s'assurer qu'ils restent abordables pour la population. Le ministère peut intervenir pour prévenir ou corriger des hausses excessives de prix.
- Il contribue au développement des infrastructures commerciales, telles que les marchés de gros, les zones industrielles et les infrastructures de transport, pour faciliter les activités commerciales et économiques.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### 3.5. Agences de développement régional<sup>24</sup>:

Chaque wilaya (province) en Algérie peut avoir son propre organisme de développement régional qui peut fournir un soutien aux entreprises locales pour les aider à développer leurs capacités d'exportation.

#### 3.5.1. Définition de l'agence de développement régional en Algérie :

Les agences de développement régional en Algérie sont des organismes publics chargés de promouvoir le développement économique, social et infrastructurel dans des régions spécifiques du pays. Leur mission principale est de stimuler la croissance économique, de réduire les disparités régionales et de renforcer les capacités locales.

#### 3.5.2. Les activités des agences de développement régional en Algérie :

Les agences de développement régional en Algérie mènent diverses activités visant à promouvoir le développement économique, social et infrastructurel dans les régions spécifiques qu'elles desservent. Ces activités peuvent varier en fonction des priorités et des besoins de chaque région. Parmi leurs activités :

- **Planification du développement** : Les agences de développement régional élaborent des plans de développement pour leurs régions respectives. Ces plans identifient les priorités de développement, les objectifs à atteindre et les stratégies pour y parvenir.
- **Promotion de l'investissement** : Elles encouragent les investissements publics et privés dans la région en offrant des incitations, en facilitant les procédures administratives et en identifiant des opportunités d'investissement.
- **Soutien à l'entrepreneuriat** : Les agences soutiennent les entrepreneurs locaux en fournissant des services de conseil, des formations, des financements et des infrastructures pour encourager la création et le développement d'entreprises.
- **Infrastructures et aménagement du territoire** : Elles supervisent la construction d'infrastructures essentielles, telles que les routes, les écoles, les hôpitaux, les ports, les aéroports, les zones industrielles, les réseaux électriques et de télécommunications, pour améliorer l'accessibilité et la qualité de vie dans la région.
- **Développement agricole** : Les agences encouragent l'agriculture locale en fournissant un soutien technique, des semences de qualité, des formations agricoles et en développant des filières agricoles locales.
- **Promotion des exportations** : Les agences de développement régional en Algérie peuvent être impliquées dans la promotion des exportations de diverses manières. Leur rôle est de favoriser le développement économique et d'améliorer la compétitivité des entreprises locales, ce qui inclut souvent la promotion des exportations.

---

<sup>24</sup> Loi n° 01-04 du 26 janvier 2001 relative aux agences de développement régional

Ordonnance n° 01-05 du 26 janvier 2001 portant application de la loi n° 01-04 relative aux agences de développement régional

### 3.6. Centres Techniques Industriels<sup>25</sup>:

Ces centres offrent une expertise technique pour les entreprises dans différents secteurs, les aidants à améliorer la qualité de leurs produits et à se conformer aux normes internationales.

#### 3.6.1. Définition des centres de techniques industriels en Algérie :

Les Centres Techniques Industriels (CTI) en Algérie sont des organismes de soutien technique et technologique qui sont chargés d'apporter une expertise, des conseils et des services aux entreprises du secteur industriel. Ils jouent un rôle essentiel dans le développement et la promotion de l'industrie en Algérie en fournissant une assistance technique, en favorisant l'innovation et en améliorant la compétitivité des entreprises.

#### 3.6.2. Les activités des centres de techniques industriels en Algérie :

Les Centres Techniques Industriels (CTI) en Algérie mènent diverses activités visant à soutenir le développement industriel, la compétitivité des entreprises et la promotion de l'innovation; leurs activités sont les suivantes :

- **Recherche et développement :** Les CTI réalisent des activités de recherche et de développement (R&D) pour améliorer les produits, les processus et les technologies dans les secteurs industriels spécifiques qu'ils desservent. Cela peut inclure la conception de nouvelles technologies, l'amélioration de la qualité des produits, et la recherche de solutions innovantes.
- **Promotion de l'exportation :** Certains CTI soutiennent les entreprises locales dans leurs activités d'exportation en fournissant des informations sur les marchés internationaux, en facilitant la conformité aux normes d'exportation et en promouvant les produits algériens à l'étranger.
- **Innovation :** Les CTI encouragent l'innovation dans les industries qu'ils soutiennent en aidant les entreprises à développer de nouveaux produits, à introduire de nouvelles technologies et à améliorer leur compétitivité sur le marché.
- **Accompagnement à la certification :** Ils aident les entreprises à obtenir des certifications de qualité et de conformité, ce qui est souvent un pré requis pour accéder à certains marchés ou pour travailler avec des clients internationaux.

#### 3.6.3. Le rôle des centres de techniques industriels en Algérie :

Les Centres Techniques Industriels (CTI) en Algérie jouent un rôle essentiel dans le développement et la promotion de l'industrie en Algérie. Leur mission est de fournir une expertise technique, des services de recherche et développement, de la formation, et de la normalisation pour soutenir les entreprises du secteur industrie.

---

<sup>25</sup> Articles de presse sur les centres techniques industriels

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- Les CTI offrent une assistance technique aux entreprises en fournissant des conseils, des solutions technologiques, des tests, et des services d'ingénierie pour résoudre des problèmes techniques spécifiques.
- Ils assistent les entreprises dans leur expansion à l'étranger en fournissant des informations sur les marchés internationaux, en aidant à la conformité aux normes internationales, et en promouvant les produits algériens sur les marchés étrangers.
- Les CTI collaborent avec d'autres institutions, notamment les ministères, les universités, les instituts de recherche, les chambres de commerce, et d'autres organismes publics et privés, pour créer un écosystème favorable à l'innovation et au développement industriel.
- Ils mènent des activités de recherche et développement visant à stimuler l'innovation au sein des entreprises. Ils participent à la création de nouvelles technologies, de nouveaux produits, et de nouveaux processus pour améliorer la compétitivité des entreprises.

### 3.7. Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX)<sup>26</sup> :

#### 3.7.1. Définition de SAFEX :

La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) est une société publique algérienne qui organise des foires et expositions à caractère national et international, local et régional en Algérie. Elle est également l'organisateur officiel de la participation de l'Algérie aux foires et salons à l'étranger.

La SAFEX a été créée en 1976 et est basée à Alger. Elle est l'un des principaux acteurs de l'appui local à l'exportation en Algérie. Elle offre aux entreprises algériennes une gamme de services et de mesures de soutien pour les aider à développer leurs activités à l'étranger.

#### 3.7.2. Les activités de SAFEX :

Les activités de la SAFEX peuvent être regroupées en trois catégories principales :

- **L'organisation de foires et expositions** est l'activité principale de la SAFEX. Elle organise chaque année une vingtaine de foires et expositions à caractère national et international, local et régional. Ces foires et expositions sont des occasions pour les entreprises algériennes de présenter leurs produits et services à un large public, tant national qu'international.
- **L'accompagnement des entreprises algériennes dans leur participation aux foires et expositions** est une autre activité importante de la SAFEX. Elle offre aux entreprises algériennes un accompagnement personnalisé pour les aider à préparer leur participation aux foires et expositions. Cet accompagnement comprend notamment des conseils sur la sélection des foires et expositions, la préparation du stand, la promotion des produits, et la gestion des relations avec les clients.
- **La promotion des produits algériens sur les marchés internationaux** est une activité essentielle pour la SAFEX. Elle participe à des événements internationaux,

---

<sup>26</sup> <http://www.SAFEX.dz/>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

tels que des salons professionnels et des forums économiques, pour promouvoir les produits algériens. Elle organise également des missions commerciales à l'étranger pour permettre aux entreprises algériennes de rencontrer des potentiels clients.

### 3.7.3. Le rôle de SAFEX :

La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) joue un rôle essentiel dans le développement économique de l'Algérie. Elle est chargée de l'organisation de foires commerciales, d'expositions et d'événements destinés à promouvoir les échanges commerciaux, tant au niveau national qu'international.

La SAFEX participe à des événements internationaux, tels que des salons professionnels et des forums économiques, pour promouvoir les produits algériens. Elle organise également des missions commerciales à l'étranger pour permettre aux entreprises algériennes de rencontrer des potentiels clients.

La SAFEX est un partenaire important pour les entreprises algériennes qui souhaitent exporter leurs produits. Elle offre une gamme de services et de mesures de soutien qui peuvent aider les entreprises à développer leurs activités à l'étranger.

### 3.8. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations<sup>27</sup> :

#### 3.8.1. Définition de CAGEX :

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) est une société publique algérienne qui fournit des assurances et des garanties pour les activités d'exportation. Elle a été fondée en 1969 et est basée à Alger.

#### 3.8.2. Les activités de CAGEX :

##### ➤ Les activités d'assurance :

La CAGEX propose une gamme de produits d'assurance pour couvrir les risques liés aux activités d'exportation. Ces produits comprennent :

- **L'assurance-crédit à l'exportation** : Cette assurance couvre le risque de non-paiement par l'acheteur de biens ou de services exportés. Elle est le produit d'assurance le plus important de la CAGEX.
- **L'assurance-investissement** : Cette assurance couvre le risque d'expropriation, de nationalisation ou d'agitation politique dans le pays où l'investissement est réalisé.
- **L'assurance-transport** : Cette assurance couvre le risque de perte ou de dommage des biens exportés pendant le transport.
- **L'assurance-responsabilité civile** : Cette assurance couvre la responsabilité civile de l'exportateur en cas de dommages causés à des tiers.

##### ➤ Les activités de garantie

La CAGEX propose également une gamme de garanties pour soutenir les activités d'exportation. Ces garanties comprennent :

---

<sup>27</sup> <http://www.cagex.com>

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

- **Les cautions** : Ces cautions garantissent l'exécution d'un contrat, comme un contrat de construction ou un contrat de fourniture.
- **Les garanties bancaires** : Ces garanties sont émises par la CAGEX et sont acceptées par les banques comme garantie de paiement.
- **Les garanties à première demande** : Ces garanties sont payables à première demande par la CAGEX, sans qu'il soit nécessaire de prouver un manquement de l'exportateur à ses obligations.

### ➤ **Les autres services de la CAGEX**

En plus de ses activités d'assurance et de garantie, la CAGEX propose également une gamme d'autres services pour soutenir les exportateurs algériens. Ces services comprennent :

- **L'information et les conseils sur les marchés et les procédures d'exportation**
- **La formation à la gestion des risques à l'exportation**
- **L'assistance à la préparation des contrats d'exportation**

### **3.8.3. Le rôle de CAGEX :**

La CAGEX remplit sa mission en fournissant une gamme de produits d'assurance et de garanties aux exportateurs algériens. Ces produits et garanties permettent aux exportateurs de réduire les risques liés aux activités d'exportation et d'améliorer leurs chances de succès sur les marchés internationaux.

Plus précisément, la CAGEX joue un rôle dans les domaines suivants :

- **La réduction des risques**

Les produits d'assurance et de garantie de la CAGEX permettent aux exportateurs de réduire les risques liés aux activités d'exportation, tels que le risque de non-paiement par l'acheteur, le risque d'expropriation ou de nationalisation dans le pays d'exportation, ou le risque de perte ou de dommage des biens exportés pendant le transport.

- **L'amélioration de l'accès au financement**

Les garanties de la CAGEX peuvent aider les exportateurs à obtenir un financement de leurs banques ou d'autres institutions financières. Cela est important car le financement peut être une barrière à l'exportation pour de nombreuses entreprises.

- **La promotion des exportations**

La CAGEX participe à des événements et des initiatives qui visent à promouvoir les exportations algériennes. Elle organise également des missions commerciales à l'étranger pour permettre aux exportateurs algériens de rencontrer des potentiels clients.

La CAGEX est un partenaire important pour les entreprises algériennes qui souhaitent exporter leurs produits et services. Elle offre une gamme de produits et de services qui peuvent aider les entreprises à réduire les risques liés aux activités d'exportation et à améliorer leurs chances de succès sur les marchés internationaux.

## Chapitre II : Les exportations en Algérie

---

### CONCLUSION

Les exportations en Algérie ont souvent été dominées par le secteur des hydrocarbures, notamment le pétrole et le gaz naturel. Cependant, il y a eu un effort croissant pour diversifier les exportations et promouvoir d'autres secteurs économiques tels que l'agriculture, l'industrie manufacturière et les services. Les dispositifs d'appui local à l'exportation ont été mis en place pour soutenir cette diversification et stimuler la compétitivité des entreprises algériennes sur les marchés internationaux.

Ces dispositifs comprennent des mesures telles que des incitations fiscales, des programmes de formation et d'assistance technique, des facilités d'accès au financement, ainsi que des initiatives visant à promouvoir les produits algériens à l'étranger. Par exemple, la création d'agences dédiées à la promotion des exportations et la participation à des foires commerciales internationales ont été des stratégies adoptées pour accroître la visibilité des produits algériens sur la scène mondiale.

Cependant, malgré ces efforts, des défis persistent. Certains secteurs non pétroliers ont du mal à atteindre une compétitivité suffisante en raison de contraintes structurelles telles que des problèmes d'infrastructures, des obstacles bureaucratiques, des lacunes en matière de qualité et de normes internationales, ainsi que des difficultés d'accès aux marchés extérieurs.

Pour renforcer les exportations en Algérie, il est crucial de continuer à investir dans la diversification économique, à améliorer l'environnement des affaires et à renforcer les capacités des entreprises locales. Cela pourrait se faire en accordant une attention particulière à l'innovation, à la qualité des produits, à l'infrastructure logistique et aux partenariats public-privé visant à stimuler la compétitivité des secteurs non pétroliers sur la scène mondiale.

**CHAPITRE III :**

**ETUDE CAS PRATIQUE**

**ABC BANK : LE VOLET**

**FINANCIER D'APPUI LOCAL**

**À L'EXPORTATION DES**

**PRODUITS EN ALGÉRIE**

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

### Introduction

Afin de mieux maîtriser ma thématique et de mettre en pratique les données théoriques citées au cours des deux premiers chapitres, j'ai assisté à un ensemble de transactions commerciales au cours d'un stage pratique au niveau d'ABC Bank de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Ce chapitre est partagé en deux sections, dont la première consacré à la présentation d'ABC Bank et le rôle des principaux services, particulièrement les services qui interviennent dans une opération d'exportation (le service Comex).

La deuxième section concerne les étapes de financement d'une opération d'exportation au niveau d'ABC Bank.

### Section 01 : Présentation d'ABC Bank.

#### 1.1.Présentation d'ABC Bank Tizi-Ouzou :

ABC Bank Tizi-Ouzou est une agence de la banque ABC Bank Algeria, une filiale du Group Arab Banking Corporation (BSC) Bahreïn. Elle a été ouverte en septembre 1998 et est située au 05, Rue Haddadou Mohamed Azerki, à Tizi-Ouzou.

La mission d'ABC Bank Tizi-Ouzou est de fournir à ses clients une gamme de produits et services bancaires adaptés à leurs besoins. Elle s'engage à offrir un service de qualité et à répondre aux attentes de ses clients.

ABC Bank Tizi-Ouzou s'adresse à une clientèle diversifiée, notamment des particuliers, des professionnels, et des entreprises.

L'équipe d'ABC Bank Tizi-Ouzou est composée de professionnels qualifiés et expérimentés qui sont à la disposition des clients pour répondre à leurs besoins.

#### ❖ Organigramme d'ABC Bank Tizi-Ouzou :

- **Directeur d'agence :**

Le directeur d'agence est responsable de la gestion globale de l'agence. Il est responsable du développement des activités de l'agence, de la satisfaction des clients, et de la performance de l'équipe.

- **Adjoint(e) au directeur d'agence :**

L'adjoint(e) au directeur d'agence assiste le directeur d'agence dans ses fonctions. Il/elle est responsable de la gestion quotidienne de l'agence, du suivi des clients, et de la formation des collaborateurs.

- **Responsable du commerce :**

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

Le responsable du commerce est responsable du développement des activités commerciales de l'agence. Il/elle est responsable de la vente des produits et services bancaires, de la prospection de nouveaux clients, et de la gestion des relations avec les clients.

- **Responsable des crédits :**

Le responsable des crédits est responsable de l'octroi des crédits à la clientèle. Il/elle est responsable de l'évaluation des demandes de crédit, de la négociation des conditions de crédit, et du suivi des dossiers de crédit.

- **Responsable des moyens de paiement :**

Le responsable des moyens de paiement est responsable de la gestion des comptes bancaires, des cartes bancaires, et des services de transfert d'argent. Il/elle est responsable de la gestion des relations avec les clients, de la sécurité des comptes, et du respect de la réglementation.

- **Responsable des services généraux :**

Le responsable des services généraux est responsable de la gestion des ressources humaines, de la comptabilité, de la logistique, et de la sécurité de l'agence. Il/elle est responsable de la gestion des équipes, du budget, et de l'organisation de l'agence.

- **Collaborateurs :**

Les collaborateurs sont responsables de la gestion des dossiers clients, de la vente des produits et services bancaires, et du suivi des opérations bancaires.

- **Exemple de répartition des tâches :**

Les tâches sont réparties entre les différents responsables et collaborateurs en fonction de leurs compétences et de leur expérience.

Par exemple, le responsable du commerce est responsable de la vente des produits et services bancaires aux particuliers et aux professionnels. Il/elle travaille en étroite collaboration avec les chargés de clientèle qui sont responsables de la gestion des dossiers clients.

Le responsable des crédits est responsable de l'octroi des crédits aux entreprises. Il/elle travaille en étroite collaboration avec les chargés de clientèle qui sont responsables de la prospection de nouveaux clients et de la gestion des relations avec les clients.

Le responsable des moyens de paiement est responsable de la gestion des comptes bancaires, des cartes bancaires, et des services de transfert d'argent. Il/elle travaille en étroite collaboration avec les guichetiers qui sont responsables de la gestion des opérations bancaires au guichet.

Le responsable des services généraux est responsable de la gestion des ressources humaines, de la comptabilité, de la logistique, et de la sécurité de l'agence. Il/elle travaille en étroite

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

collaboration avec les autres responsables et collaborateurs pour garantir le bon fonctionnement de l'agence.

### **1.2. Les activités d'ABC Bank :**

#### **1.2.1. Les comptes bancaires :**

##### **a- Compte Courant Commercial :**

Compte de dépôt ouvert au nom de personne moral de droit algérien ou physique commerçante libellé en dinars.

##### **b- Compte INR :**

Compte de dépôt à vue libellé en dinars dont l'ouverture est réservée exclusivement aux personnes physiques ou morales étrangères non résidentes titulaires d'un marché public.

##### **c- Compte CEDAC :**

Compte de dépôt ouvert au nom de personne physique ou morale résidente étrangère libellé en dinars.

#### **1.2.2. Les crédits bancaires :**

##### **a- Les Crédits directs d'exploitation :**

Pour les besoins de trésorerie tels que:

- Le découvert.
- La facilité de caisse.
- Les avances en compte courant (avances sur factures).
- Les avances sur les placements (Bon de caisse et/ou Dépôt à Terme).
- Escompte d'effets.
- Escompte de chèques.

##### **b- Les Crédits indirects d'exploitation :**

Tels que :

- Les cautions.
- Avals.
- Les obligations cautionnées en douanes.
- Refinancement des opérations de COMEX et droits de douanes.

##### **c- Les Crédits d'investissements :**

A moyen et long terme destinés à financer des projets.

#### **1.2.3. Les placements :**

##### **a-Bons De Caisse :**

C'est une formule de placement qui présente plusieurs avantages : Flexibilité dans la durée de la souscription, négociable et peut faire office de garantie. Il peut être nominatif ou au porteur (anonyme).

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

### **b- Dépôt à terme (D A T) :**

C'est une formule de placement qui permet aux clients de fructifier leurs fonds durant une période déterminée.

### **c- Dépôt à terme dinars (DAT-Dinars) :**

Ouverts à la clientèle pour le dépôt à terme d'un montant égal ou supérieur à 10 000 DA pour une durée allant de 3 mois à plus de 48 mois et sont rémunérés conformément aux conditions de Banque en vigueur.

### **d- Dépôt à terme devise (DAT-Devise) :**

Ouverts aux titulaires de comptes en devises (personnes morales) à vue dans la monnaie de leur compte pour des durées allant de 1 à 12 mois et plus et sont rémunérés sur la base des taux trimestriels fixés par la Banque d'Algérie et en vigueur au moment du dépôt.

### **1.2.4. Les opérations de commerce extérieur<sup>1</sup> :**

#### **a- Crédit Documentaire IMPORT/EXPORT :**

Le Crédit Documentaire est une technique de paiement utilisée dans le commerce international et par laquelle une Banque (Banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) s'engage à effectuer le paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à sa Banque (Banque Confirmatrice) contre la présentation des documents d'expédition conformes aux conditions du donneur d'ordre.

#### **b- Remise Documentaire IMPORT/EXPORT :**

La Remise Documentaire est l'opération qui suit l'opération de transfert de la marchandise et qui consiste à la présentation des documents d'expédition accompagnés d'un ordre d'encaissement par la banque du tireur (Banque remettante) via le canal bancaire auprès de la banque du tiré (banque chargée de l'encaissement) pour paiement ou pour acceptation et/ou pour acceptation et aval.

#### **c- Garantie Bancaire :**

La Garantie Bancaire est un engagement au terme duquel la banque garante s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du donneur d'ordre dans l'exécution de ses obligations contractuelles.

### **1.2.5. Autres fonctionnalités à distance :**

- Consulter et éditer les mouvements de vos comptes bancaires.

- Effectuer des virements intra et interbancaires.

---

<sup>1</sup> Site web de la chambre de commerce et d'industrie

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

- Effectuer des transferts à l'international.
- Gérer les bénéficiaires de vos transferts et de vos virements.
- Géolocaliser nos agences ou nos Guichets Automatiques de Billets (GAB).
- Effectuer des demandes de : chéquier, relevé de compte, dépôt à terme, chèque de banque.
- Effectuer les paiements G50 et les demandes de prés-domiciliations.

### **Section 02 : Techniques de financement des exportations par les banques algériennes cas d'ABC Bank:**

Les banques jouent un rôle essentiel dans le processus d'exportations en offrant divers services de soutien financier et logistique aux entreprises qui souhaitent exporter, et cela passe par plusieurs étapes:

La première étape c'est la domiciliation, elle est préalable à tout transfert, tout engagement financier et tout dédouanement.

#### **2.1.La Domiciliation<sup>2</sup> :**

##### **2.1.1. Définition de la domiciliation :**

C'est une procédure règlementaire qui consiste pour les banques intermédiaires agréées a effectuer pour le compte d'un importateur les opérations prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

La domiciliation est régie par le règlement Banque d'Algérie n°07/01 du 23.02.2007, l'instruction 02/07 du 31.05.2007 et l'instruction 03/07 du 31.05.2007.

##### **2.1.2. Comment procéder à la domiciliation?**

Le client doit déposer une demande de domiciliation dûment signée qui fait ressortir les mentions suivantes :

- date de la demande.
- l'adresse le nom ou la raison sociale de l'exportateur.
- le numéro de compte de l'exportateur.
- la nature des produits.
- origine du produit.
- montant en devises.
- conditions et modalités de paiements retenus par les deux parties.

---

<sup>2</sup>Règlement n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations  
Site web d'ABC BANK

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

### 3.1.3. Les documents à présenter à la banque<sup>3</sup> :

- Demande Spécifique soigneusement remplie et signée par le client reprenant les caractéristiques de l'opération.
- Engagement de ne pas confier cette opération à une autre banque ou à une autre agence de la même banque.
- Engagement d'importation pour le fonctionnement.
- Attestation de la taxe de domiciliation des exportations.
- Un contrat commercial.
- Une facture pro forma.

### 3.1.4. Les indications obligatoires que doivent comporter ces documents :

Ces documents doivent comporter les indications suivantes (voir article n°26 du règlement 07/01 du 23.02.2007) :

- Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justificatif du transfert de propriété et /ou de cession d'un bien ou de prestation de service entre un opérateur résident et un opérateur non résident, doit indiquer notamment.
- Le numéro de la facture pro forma ou n° du contrat.
- Les noms et adresses du fournisseur et de l'exportateur.
- Nature et détails des biens et services.
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services.
- Le montant, monnaie et incoterms (FOB- CF ...).

### 3.2. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un instrument de paiement international qui permet au vendeur d'obtenir le paiement avant la livraison des marchandises. ABC Bank offre une gamme de crédits documentaires, notamment des crédits documentaires irrévocables, des crédits documentaires confirmés, et des crédits documentaires transférables.

#### 3.2.1. Définition du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque.

---

<sup>3</sup> Site web d'ABC BANK

## Chapitre II : Etude cas pratique ABC BANK : le volet financier à l'appui des exportations des produits en Algérie

---

Cet engagement de paiement pris par la banque (banque émettrice) et remis au bénéficiaire (exportateur) à la demande et conformément aux instructions de l'importateur d'opérer un règlement soit en effectuant un règlement, soit en acceptant ou négociant des effets de commerce.

### 3.2.2. Le fonctionnement de crédit documentaire<sup>4</sup> :

1. **Accord entre les parties** : Lorsqu'une entreprise algérienne souhaite exporter des biens ou des services vers un client étranger, un accord commercial est conclu entre les deux parties. Dans cet accord, il est décidé que le paiement sera effectué au moyen d'un crédit documentaire.
2. **Émission du crédit documentaire** : Le client étranger demande à sa banque, souvent appelée la banque émettrice, d'émettre un crédit documentaire en faveur de l'exportateur algérien. Le crédit documentaire est un engagement écrit de la part de la banque du client étranger de payer une certaine somme d'argent à l'exportateur, à condition que ce dernier remplisse certaines conditions spécifiques.
3. **Conditions du crédit documentaire** : Les conditions du crédit documentaire sont précisées dans le document lui-même. Ces conditions peuvent inclure des exigences telles que la présentation de certains documents, tels que des factures, des connaissements, des certificats d'origine, etc, qui prouvent que les marchandises ont été livrées conformément à l'accord commercial.
4. **Rôle de la banque du bénéficiaire** : La banque de l'exportateur algérien, souvent appelée la banque bénéficiaire, joue un rôle clé dans ce processus. Une fois que le crédit documentaire est émis, la banque bénéficiaire conseille à l'exportateur de procéder conformément aux termes et conditions du crédit documentaire.
5. **Livraison des marchandises et documentation** : L'exportateur algérien prépare les marchandises pour l'expédition et rassemble tous les documents requis par le crédit documentaire. Une fois que les marchandises sont prêtes, elles sont expédiées au client étranger.
6. **Présentation des documents** : Lorsque les marchandises sont expédiées, l'exportateur algérien présente à sa banque bénéficiaire tous les documents conformes aux conditions du crédit documentaire.
7. **Examen des documents par la banque émettrice** : La banque bénéficiaire transmet ces documents à la banque émettrice, qui les examine pour s'assurer qu'ils sont conformes aux termes du crédit documentaire.
8. **Paiement au bénéficiaire** : Si les documents sont conformes, la banque émettrice paie le montant spécifié dans le crédit documentaire à la banque bénéficiaire. Cette somme est ensuite créditée sur le compte de l'exportateur algérien.

### 3.3. La remise documentaire :

La remise documentaire consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. ABC Bank offre une gamme de remises documentaires, notamment des remises documentaires irrévocables, des remises documentaires confirmées, et des remises documentaires transférables.

---

<sup>4</sup> Chambre de commerce et d'industrie

### 3.3.1. Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est une technique de paiement : le vendeur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) contre paiement de la marchandise.

La remise est l'inverse du crédit documentaire, avec lequel une banque s'engage à payer l'exportateur si les documents présentés sont conformes.

### 3.3.2. Le déroulement de la remise documentaire<sup>5</sup> :

1. **Accord commercial** : L'exportateur algérien et l'importateur étranger concluent un accord commercial qui stipule les conditions de la transaction, y compris les modalités de paiement.
2. **Demande de remise documentaire** : L'importateur demande à sa banque (banque émettrice) d'émettre une remise documentaire en faveur de l'exportateur algérien. Cette demande précise les documents requis et les conditions de paiement.
3. **Notification à la banque du bénéficiaire** : La banque émettrice notifie la remise documentaire à la banque du bénéficiaire, c'est-à-dire la banque de l'exportateur en Algérie. Cette notification informe la banque bénéficiaire des conditions de paiement et des documents requis.
4. **Expédition des marchandises et préparation des documents** : L'exportateur algérien prépare les marchandises pour l'expédition et rassemble tous les documents conformes aux conditions de la remise documentaire, tels que les factures commerciales, les connaissements, les certificats d'origine, etc.
5. **Présentation des documents** : Une fois les marchandises expédiées, l'exportateur algérien présente les documents à sa banque bénéficiaire.
6. **Transmission des documents à la banque émettrice** : La banque bénéficiaire transmet les documents à la banque émettrice conformément aux instructions de la remise documentaire.
7. **Paiement ou acceptation** : Une fois que les documents sont reçus et vérifiés par la banque émettrice, cette dernière informe l'importateur de la conformité des documents. L'importateur effectue ensuite le paiement ou accepte les documents conformes.
8. **Distribution des fonds** : La banque émettrice distribue les fonds conformément aux termes de la remise documentaire, transférant le montant convenu à la banque bénéficiaire, qui crédite ensuite le compte de l'exportateur en Algérie.

---

<sup>5</sup> Chambre de commerce et d'industrie  
Site web d'ABC BANK

### CONCLUSION

Tout au long de mon stage pratique effectué à ABC Bank, j'ai pu enrichir mes connaissances sur le commerce extérieur et cela m'a permis de voir exactement qu'est ce qu'une opération d'exportation grâce à la générosité de toute l'équipe de la banque plus précisément de service COMMEX.

Notamment les procédures et les techniques de financement assurées par cette banque sont presque toutes les mêmes pour les autres opérateurs économiques, sauf que ABC Bank propose certains documentaires internes spécifiques à cette dernière.

Durant la réalisation de mon stage pratique j'ai réalisé que les banques jouent un rôle crucial en offrant une gamme de services financiers visant à soutenir et à faciliter les activités d'exportation des entreprises en Algérie, mais des améliorations sont toujours nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques des exportateurs, en particulier des PME.

CONCLUSION

GENERALE

## Conclusion Générale

---

En conclusion, les dispositifs d'appui local à l'exportation en Algérie sont un élément essentiel de la stratégie économique du pays. Cependant, des réformes sont nécessaires pour optimiser leur efficacité et tirer pleinement parti du potentiel de croissance qu'ils offrent. En investissant dans la simplification des procédures, la diversification des secteurs cible et la promotion de la collaboration public-privé, l'Algérie peut renforcer sa présence sur les marchés.

Les dispositifs d'appui local à l'exportation travaillent en étroite collaboration avec les institutions financières, y compris les banques, pour faciliter l'accès des exportateurs aux financements nécessaires. Ils peuvent fournir des informations sur les mécanismes de financement disponibles, les garanties et les incitations financières pour soutenir les exportations.\$\*

L'Algérie doit s'engager dans une transformation économique visant à diversifier ses exportations et à réduire sa dépendance aux hydrocarbures. Cela nécessite des investissements, des réformes et un engagement envers la promotion des PME. Le pays possède un potentiel considérable pour étendre ses activités à l'étranger, mais cela nécessite une vision à long terme et des actions concrètes pour stimuler le commerce international et soutenir le développement économique, internationaux et stimuler le développement économique à long terme.

Cependant, il est important de noter que le soutien des banques dépend de la capacité des entreprises à répondre aux exigences de crédit et à présenter des projets solides. De plus, il peut y avoir des défis en termes de complexité bureaucratique et de coûts associés à l'accès aux services bancaires liés à l'exportation en Algérie. Pour maximiser l'efficacité de cet appui, il est essentiel que les entreprises collaborent étroitement avec les banques et explorent les différentes options de financement et de gestion des risques disponibles pour leurs activités d'exportation.

Après la réalisation de mon stage au niveau d'ABC BANK j'ai pu remarquer que les banques algériennes sont des acteurs clés dans le soutien à l'exportation en Algérie. Leur rôle va au-delà de la simple fourniture de services financiers, car elles jouent un rôle de conseil et d'accompagnement des entreprises locales dans leur expansion à l'international. Il est essentiel que les entreprises travaillent en étroite collaboration avec les banques pour maximiser leurs chances de réussir sur les marchés étrangers.

### Les Ouvrages:

1. BARRELIER. A et AL, exporter : pratique du commerce international, Editions Foucher, Paris 2003.
2. KHAYAT IMANE, l'internationalisation des PME : vers une approche intégrative, 7eme CIFEPME, Montpellier 2004.
3. PASCO-Berho C, marketing international, 4eme éditions DUNOD, Paris 2002.
4. Torres-Blay O, économie d'entreprise ; organisation, stratégie et territoire à l'aube de La nouvelle économie, Editions Economica, Paris 2004.
5. Brahim GUENDOUIZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008.
6. Christophe Deparrois, « TOP' Actuel – Les nouveaux incoterms 2011/2012 », Hachette Education Technique, 2011.
7. Corinne Pasco, « commerce international », Dunod, 4eme édition, paris, 2002.
8. J.LONGATTE ; P.VANHOVE, « économie générale », Edition Dunod.
9. BUIGES P-A et LACOSTE D, « Stratégie d'internationalisation des entreprises : menaces et opportunités », Edition De Boeck, 2011.
10. AMELON Jean-Louis, CARDEBAT Jean-Marie, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Paris 2010.
11. Chevalier. D, « la pratique de l'import », édition Foucher, Paris, 1995.
12. David. F, « Le mythe de l'exportation », calmann-Livy, 1971.
13. Amelon J-L, J-M.Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1<sup>ère</sup> édition, De Boeck, paris, 2010.
14. Legrand.G etMartini.H, « Management des opérations de commerce international »,DUNOD Edition ,paris,1995.

## BIBLIOGRAPHIE

---

15. Legrand. G et Martini .H, « Commerce international », DUNOD édition, paris, 2010.
16. Loth. D, « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009.
17. Mayer. V, Rolin. C, « Techniques du commerce international », édition Marie-Odile Morin, 2000.

### **Les Mémoires :**

1. Berkani.T, Yahiaoui.S : « Les exportations agroalimentaires en Algérie : Etude du processus d'exportation de l'huile d'olive d'IFRI OLIVE et de l'huile de table de CEVITAL », mémoire préparé pour l'obtention du diplôme de Master, Option FCI, Université A. Mira de Béjaia, 2014.
2. Taleb .H, Tenkhi.W : « Procédures d'exportations et choix d'une solution de transport ; cas du CEVITAL », Mémoire préparé pour l'obtention du diplôme de Master, Option FCI, Université A. Mira de Béjaia, 2013.
3. Ali TAKARLI, « Les exportations hors hydrocarbures algériennes», Convention France Maghreb, Paris les 5 et 6 février 2008.
4. Mansour Ines « Evaluation des dispositifs de promotion des exportations agricoles en Algérie ».

### **Articles législatifs et textes de loi**

1. Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées modifié par l'Article 06 de Loi de finances pour 2006.
2. Article 220-3 du code des impôts directes et taxes assimilées.
3. Article 209-3 C I D abrogé par l'Art 13 de la L F 2006.
4. Articles 186, 187 et 188 du code des douanes et la Décision d'application du Directeur Général des Douanes n°17du d 03 février 1999.
5. Art ,9 des règle et usances uniformes (RUU 500).

## BIBLIOGRAPHIE

---

6. Article 20 du Journal Officiel de la République Algérienne N° 43, 20 juillet 2003.
7. Ben Bayer.H, Salem.A et Toubache.A : « Les pratiques des entreprises à l'exportation », cahier de cread N°39, 1997.
8. Les articles de 193 à 196 du code des douanes et la décision du Directeur Général des Douanes n°13 du 03 février 1999 relatifs à l'exportation temporaire.
9. Ministère du commerce, direction de la promotion des exportations, « Recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », Avril 2007.

### **Sites internet :**

1. [www.algex.dz](http://www.algex.dz)
2. [www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)
3. [www.caci.dz](http://www.caci.dz)
4. [www.cagex.dz](http://www.cagex.dz)
5. [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)
6. [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)
7. [www.douanes.gov.dz](http://www.douanes.gov.dz)
8. [www.exportateur-algerie.org](http://www.exportateur-algerie.org)
9. [www.netpme.fr/economie/321-risques-exportation.html](http://www.netpme.fr/economie/321-risques-exportation.html).
10. [www.safex-algerie.com](http://www.safex-algerie.com)

## BIBLIOGRAPHIE

---

# Liste des tableaux et des figures

---

## Liste des tableaux :

Tableau 1 : Les avantages et inconvénients d'exportation directe .....	6
Tableau 2: Les avantages et inconvénients d'exportation indirecte sous forme d'importateur .	8
Tableau 3 : Avantages et inconvénients de l'exportation indirecte sous forme de concessionnaire .....	9
Tableau 4 : Avantages et inconvénients de l'exportation concertée sous forme des groupements d'exportateurs .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Tableau 5 : Avantages et inconvénients de portage .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Tableau 6 : Avantages de forfaitage.....	28
Tableau 7:Evolution de la balance commerciale de l'algerie 1963-1973 .....	48
Tableau 8 :Evolution de la balance commerciale de l'algerie 1974-1994 .....	49
Tableau 9 :Evolution de la balance commerciale de l'algerie 1995-2010 .....	50
Tableau 10: quelques produits hors hydrocarbures exportés eu milliers de tonne.....	55

## Liste des figures :

Figure 1: Schéma de la "remise documentaire" .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Figure 2 : Evolution de commerce extérieur de l'algerie 1963-1973 .....	48
Figure 3: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1974-1994 .....	49
Figure 4: Evolution du commerce extérieur de l'Algérie 1995-2010.....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
Figure 5: Evolution du commerce de l'Algérie (M USD).....	52
Figure 6: Evolution des exportations Algérienne 2004-2012 .....	54

# Table de matières

---

## REMERCIEMENT

### Liste des abréviations

<b>Introduction générale</b> .....	2
<b>Chapitre I : Généralité sur les exportations</b> .....	
<b>Introduction</b> .....	5
<b>Section 01 : Présentation des exportations</b> .....	5
1.1. Les exportations .....	5
1.2. Les formes des exportations .....	6
1.2.1. L'exportation directe .....	6
1.2.2. L'exportation indirecte (sous-traité) .....	7
1.2.3. L'exportation concertée ou associée .....	9
1.3. Les objectifs des exportations .....	11
1.4. Les intervenants d'une opération d'exportation .....	12
1.5. Les avantages des exportations .....	13
1.6. Les risques liés à l'export .....	13
<b>Section 02 : le financement d'une opération d'exportation</b> .....	14
2.1. Les modalités de paiement de paiement des exportations .....	14
2.1.1. Le crédit documentaire .....	15
2.1.2. La remise documentaire .....	18
2.2. Les moyens de financement à court terme .....	22
2.2.1. Définition de financement à court terme .....	22
2.2.2. Les caractéristiques de financement à court terme .....	22
2.2.3. Les types de financement à court terme .....	23
2.3. Les moyes de financement à moyens et à long terme .....	24
2.4. 2.4. Autres moyens de financement .....	26
2.4.1. Le forfaitage .....	26
2.4.2. Le crédit financier .....	27
<b>Section 03 : Procédure d'exportation</b> .....	28
3.1. Définition de processus de l'exportation .....	28
3.2. Les règles d'or de l'exportation .....	29
3.3. La démarche d'une opération exportation .....	30
3.4. La commercialisation d'un produit .....	32
3.4.1. Les transitaires .....	32
3.4.2. Dédouanement .....	32
3.5. Les documents de dédouanements à l'exportation .....	35
3.5.1. Les étapes de la procédure d'exportation .....	36
3.5.2. Les documents de dédouanement d'importation dans le pays de destination .....	36
3.6. Les incoterms .....	37
3.7. Les différents modes de transport à l'export .....	40
3.7.1. Le transport routier .....	40
3.7.2. Le transport ferroviaire .....	41
3.7.3 Le transport maritime .....	42
3.7.4. Le transport aérien .....	42
<b>Conclusion</b> .....	44
<b>Chapitre II : Les exportations en Algérie</b> .....	
<b>Introduction</b> .....	46
<b>Section 01 : l'activité d'exportation en Algérie</b> .....	46
1.1. Les exportations en Algérie .....	46
1.1.1. Qui peut exporter en Algérie .....	46
1.2. L'évolution de commerce extérieur en Algérie .....	47
1.2.1. Le commerce extérieur en Algérie dans les années 2020-2021 .....	51

# Table de matières

---

1.2.2. L'évolution des exportations Algériennes .....	52
1.3. Les produits exportés en Algérie .....	54
1.4. Les partenaires commerciaux de l'Algérie .....	54
1.5. Défis et opportunités des exportations en Algérie .....	57
1.5.1. Défis des exportations en Algérie .....	57
1.5.2. Opportunités des exportations en Algérie .....	57
1.6. Formalités de domiciliation bancaire des opérations d'exportation en Algérie .....	58
1.6.1. Domiciliation préalable des opérations d'exportation .....	58
1.7. Procédures douanières d'exportation en Algérie .....	59
1.7.1. Formalités de conduite et mise en douane .....	59
1.7.2. Formalités de dédouanement .....	59
1.8. Facilitations douanières accordées aux opérations d'exportation .....	60
1.8.1. En matière de déclaration et de procédures douanières .....	60
1.8.2. En matière de régime douaniers .....	62
1.8.3. En matière de contrôle douanier .....	63
<b>Section 02 : La contribution d'Algex dans la promotion des exportations en Algérie .....</b>	<b>63</b>
2.1. Présentation et mission d'ALGEX .....	64
2.1.1. Définition d'ALGEX .....	64
2.1.2. Actions et service d'ALGEX .....	64
2.1.3. Impact d'ALGEX sur les exportations en Algérie .....	65
2.2. Les activités d'ALGEX dans la carte de promotion des exportations en Algérie	65
<b>Section 03 : Les dispositifs d'appui local à l'exportation des produits en Algérie .....</b>	<b>67</b>
3.1. L'agence nationale de promotion de commerce extérieur ALGEX .....	67
3.1.1. Définition d'ALGEX .....	67
3.1.2. Le rôle d'ALGEX .....	67
3.1.3. Les activités d'ALGEX .....	67
3.2. Chambre de commerce et d'industrie .....	68
3.2.1. Définition de la chambre de commerce et d'industrie .....	68
3.2.2. Les activités des chambres de commerce et d'industrie .....	68
3.2.3. Le rôle des chambres de commerce et d'industrie .....	69
3.3. Les banques et les institutions financières .....	69
3.3.1. Définition des banques et institutions financières .....	69
3.3.2. Les activités des banques et institutions financières .....	69
3.3.3. Le rôle des banques et les institutions financières .....	70
3.4. Ministère de commerce .....	70
3.4.1. Définition de ministère de commerce .....	71
3.4.2. Les activités de ministère de commerce .....	71
3.4.3. Le rôle de ministère de commerce .....	72
3.5. Agences de développement régional .....	73
3.5.1. Définition de l'agence de développement régional .....	73
3.5.2. Les activités des agences de développement régional .....	73
3.6. Centre techniques industriels .....	74
3.6.1. Définition de centres techniques industriels .....	74
3.6.2. Les activités des centres techniques industriels .....	74
3.6.3. Le rôle des centres techniques industriels .....	74
3.7. Société algérienne des foires et exportations SAFEX .....	75
3.7.1. Définition de SAFEX .....	75
3.7.2. Les activités de SAFEX .....	75
3.7.3. Le rôle de SAFEX .....	75

# Table de matières

---

3.8. Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations CAGEX .....	76
3.8.1. Définition de CAGEX .....	76
3.8.2. Les activités de CAGEX .....	76
3.8.3. Le rôle de CAGEX .....	76
<b>Conclusion</b> .....	78
<b>Chapitre III : Etude de cas pratique</b> .....	
<b>Introduction</b> .....	80
<b>Section 01 : Présentation de l'organisation d'accueil ABC BANK</b> .....	80
1.1. Présentation d'ABC BANK .....	80
1.2. Les activités d'ABC BANK .....	82
1.2.1. Les comptes bancaires .....	82
1.2.2. Les crédits bancaires .....	82
1.2.3. Les placements .....	82
1.2.4. Les opérations de commerce extérieur .....	83
1.2.5. Autres fonctionnalités à distance .....	83
<b>Section 02 : Techniques de financement des exportations par les banques algériennes ABC BANK</b>	
2.1. La domiciliation .....	84
2.1.1. Définition de la domiciliation .....	84
2.1.2. Comment procéder à la domiciliation .....	84
2.1.3. Les documents à présenter à la banque .....	84
2.1.4. Les indications obligatoires que doivent comporter ces documents .....	85
2.2. Le crédit documentaire .....	85
2.2.1. Définition de crédit documentaire .....	85
2.2.2. Le fonctionnement de crédit documentaire .....	86
2.3. La remise documentaire .....	86
2.3.1. Définition de la remise documentaire .....	87
2.3.2. Le déroulement de la remise documentaire .....	87
<b>Conclusion</b> .....	88
<b>Conclusion générale</b> .....	90
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	91
<b>Table de tableaux</b> .....	95
<b>Table de figure</b> .....	95
<b>Annexe</b> .....	96

**Résumé :**

Le mémoire sur « Les dispositifs d'appui local à l'exportation des produits en Algérie » explore les mécanismes et les structures existantes qui favorisent et soutiennent l'exportation de produits depuis l'Algérie. Il pourrait inclure l'analyse des politiques gouvernementales, des programmes d'assistance, des partenariats public-privé ou des initiatives spécifiques destinées à promouvoir les exportations, ainsi que leur efficacité et leurs limites.

Parmi les dispositifs d'appui à l'exportation on trouve les banques qui jouent un rôle crucial dans le soutien financier aux exportations. Elles offrent des services tels que le financement commercial, les lettres de crédit, les garanties de paiement, le crédit documentaire, et d'autres facilités financières pour aider les entreprises à exporter. Ces services permettent de réduire les risques liés aux transactions internationales, de fournir un soutien financier aux exportateurs et d'améliorer la compétitivité des produits sur les marchés étrangers. Les banques agissent souvent comme des facilitateurs pour sécuriser les paiements, aider à gérer les flux de trésorerie et offrir des solutions adaptées aux besoins spécifiques des exportateurs.

**Mot clés :** Exportations algériennes, dispositifs d'appui à l'exportation, soutien financier aux exportateurs, commerce international algérien.