



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

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme du master *II en sciences financières et Comptabilité*

Option : *Finance et Banque*

Thème

L'analyse de l'évolution des financements des importations durant la période 2010-2020

Présenté par :

Houheche Malik

Kheloufi Aziz

Dirigé par :

Mr : Recham Lyes

Membres de jury :

Président : Mr. KHAMMES Abdennour , Maître assistant classe « A », UMMTO

Examineur : Mr FERRAT Marzouk , Maître assistant classe « A » UMMTO

Rapporteur : Mr RECHAM Lyes , Maître assistant classe « A » UMMTO

Promotion 2020/2021

Remerciements

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce travail.

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à notre encadreur **Mr RECHAM Lyes**, qui nous a beaucoup aidé dans notre recherche et pour arriver à achever ce travail, pour ses précieuses orientations, ses encouragements, sa disponibilité ses efforts et surtout ses judicieux conseils qui ont été très bénéfiques.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nos vifs remerciements s'adressent également à tous le personnel de la banque BEA d'Alger au niveau de la Direction des Opérations avec l'Etranger, en particulier **Mme la Directrice IRMECHE Dahbia**, **Mme HARID Naima** et **Mr OTMANI Mohamed**, pour leurs accueils chaleureux et leurs patiences avec nous, qui nous ont facilité la tâche par des recommandations et précieux conseils durant notre stage pratique. Ils nous ont été d'un grand soutien, encouragement et leurs contributions dans l'élaboration de ce mémoire.

Et nous remercions tous les enseignants de la faculté de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi- Ouzou, ainsi qu'à toute la promotion Finance et Banque 2020/2021.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail fièrement :

A mes très chers parents « Krim » et « Samia » pour leurs soutiens durant mon parcours éducatif. Que dieu vous garde et vous accorde santé, bonheur et longue vie.

Je les remercie pour leurs présences et leurs sacrifices sans mesures et inconditionnels, je leur présente mon respect sans limites et ma promesse la plus noble de gratitude, je ne suis que l'image qui reflète leurs éducations et leurs efforts et j'en suis fière, qu'ils trouvent ici le témoignage de mon attachement et ma reconnaissance, que dieu me les préserve.

A mon frère Rafik, et ma sœur Lydia pour leurs encouragements et leurs efforts apportés jusqu'ici dans mon cursus universitaire.

A mes très chers oncles Sahli Djamel et Zineddine, et à mes très chères Tantes Sahli Tassadit, Zahia et Nadia qui ont contribué à ma réussite, veuillez trouver dans ce travail l'expression de mon respect le plus profond et mon affection la plus sincère.

A mes deux grand-mères Zohra et Ourida, puisse Dieu vous prête longue vie et beaucoup de santé et de bonheur...

Et à toute ma famille.

A mon binôme Aziz et à toute sa famille.

Malik

Dédicace

Je dédie ce travail fièrement :

*A la mémoire de mon cher père « **KHELOUFI LOUNES** », que Dieu
le tout puissant l'accueil dans son vaste paradis.*

*A ma très chère mère « **FATIMA** » la lumière de mes jours, la source
de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, pour
l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours
vers l'avant, maman que j'adore, que dieu te procure une bonne santé
et une longue vie.*

*A mes chers frères et mes très chères sœurs, les mots ne suffisent pas
pour exprimer l'attachement, l'amour et l'affection que j'apporte pour
vous.*

Et à toute ma famille.

A mon binôme Malik et à toute sa famille.

Aziz

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ATFP: Arab Trade Financing Program.

BAMIC : Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie.

BEA : Banque Extérieure d'Algérie.

BIA : Banque Internationale Arabe.

BIAM : banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée.

CCI : Copie carbone invisible.

CGCI : Caisse de garantie de crédits d'investissement.

CNAF : Caisse Nationale des Allocations Familiales.

CPI : Centre de pré-compensation interbancaire.

DOE : Direction des Opération avec l'Etranger.

FCMGRC : Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits.

FMN: Firme Multi National.

GATT: General Agreement of Tariff and Trade.

IDE : Intergrated Development Environment.

JPY : Japanese Yen.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques.

OMC : organisation mondiale du commerce.

OPEP : Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole.

PIB : Produit intérieur brut.

PVD : Pays en Voie de Développement.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.

SGBVM : Société de Gestion de Bourse des Valeurs Mobilières.

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

Liste des abréviations

SGDB : Société de Garantie des Dépôts Bancaires.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

SWIFT: Society for worldwide interbank financial télécommunication.

UBAF : Union des Banques Arabes et Françaises.

USA: United States of America.

USD : United States Dollar.

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

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international.....	04
Introduction	04
Section 01 : les fondements théoriques du commerce extérieur	04
Section 02 : la configuration des échanges internationaux	18
Conclusion.....	36
Chapitre II : Le financement des importations par les banques	37
Introduction	37
Section 01 : Les instruments et les techniques de paiements à l'international	37
Section 02 : le financement des importations en Algérie	61
Conclusion.....	77
Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opération avec l'Etranger »	78
Introduction	78
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	78
Section 02 : Le commerce extérieure de l'Algérie.....	86
Conclusion.....	96
Conclusion générale.....	98

Introduction générale

Introduction générale

Aujourd'hui, dans le contexte international de la mondialisation des échanges marqués par un vaste processus de mutations qui s'imposent aux états, spécialement pour les pays en voie de développement, les opportunités d'affaires dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution des opérations de commerce international. Chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Par conséquent, le commerce international est défini comme : l'échange de biens et services entre nations, c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange , tandis que le commerce extérieur par une définition simpliste mais toutefois pertinente : c'est les modalités de déroulement des opérations d'importation et d'exportation de tout produit à travers les frontières d'un état , tel que dispose l'article premier de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003, relative aux règles applicables aux déroulements des opérations d'importations et d'exportations de produit, c'est la politique commerciale de chaque pays.

Le fait d'orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaires de toute politique dans une société moderne. C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. L'ensemble de ces opérations doit être encadré juridiquement pour assurer la légalité des transactions commerciales (importation/exportation) et déterminer les responsabilités des intervenants dans ce processus.

A cet effet, le commerce international ne doit pas être compartimenté uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, et, la banque ne sera pas un simple intermédiaire financier mais ce sera un partenaire primordial avec un rôle essentiel dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des opérateurs activant au-delà des frontières, en assurant leurs régularités.

L'ouverture vers l'extérieur est un nécessaire pour chaque pays quel que soit son niveau de développement, on ne peut pas produire tous les biens et services nécessaires. Donc, le recours aux échanges internationales avec d'autres pays notamment l'importation et l'exportation est inéluctable.

Introduction générale

Le développement des échanges internationaux nécessite la mise en œuvre des mesures et des moyens pour le bon fonctionnement, notamment ceux liés au financement du commerce extérieur.

De ce fait, l'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges internationaux et son ouverture sur l'économie de marché lui permet l'importation et l'exportation au profit de l'ensemble des entreprises, Par conséquent, le système bancaire algérien dans son ensemble, a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale.

La loi de finance complémentaire de 2009 a exigé l'utilisation de la remise documentaire plus que celle du crédit documentaire comme moyen de paiement, et en fin juillet 2010 entend faire du Credoc le seul mode de paiement, mais en 2014 L'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de l'analyse et l'évolution des importations et exportations durant la période 2010-2020.

Afin de bien cerner notre objet de recherches, nous avons poser la problématique suivante :

Comment l'évolution des importations durant la période 2010-2020 à t-elle impactée l'activité commerciale de la banque extérieure d'Algérie ?

Et afin de répondre à cette problématique, nous allons orienter cette étude dans un sens qui essayera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Quel est l'impact des importations sur le secteur bancaire ?
- Comment la DOE procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ou la remise documentaire ?
- Quelles sont les techniques de paiement et de financement du commerce international offertes par les banques algériennes ?

Introduction générale

Méthodologie de la recherche

Pour mener à bien notre travail et répondre à toutes les questions posées, notre démarche reposera, à la fois, sur une démarche théorique élaborée sur la base d'une revue bibliographique utilisant des ouvrages, mémoire, articles, documents internes de la direction des opérations avec l'Etranger (DOE), et une approche empirique porte sur la récolte d'information à travers un cas pratique effectué au sien de la direction des opérations avec l'Etranger (DOE).

Plan de travail

Le présent thème de recherche a été élaboré sous formes de trois chapitres :

Le premier chapitre visera le cadre théorique et conceptuel du commerce international.

Le second sera consacré à mettre en évidence le financement des importations par les banques.

Le troisième chapitre constituera le cas pratique en commençant par la présentation de la banque extérieur d'Algérie (BEA) puis la Direction des Opérations avec l'Etranger (DOE). Enfin nous allons faire une analyse d'évolutions des importations et des exportations durant la période 2010-2020.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Les théories traditionnelles du commerce international ont déterminé l'ouverture commerciale d'un pays par son niveau de productivité et son avancée technologique, selon la théorie des avantages comparatifs (Ricardo) et par sa dotation relative en facteur de production, selon le modèle de Heckscher et Ohlin, par conséquent les pays se spécialisent dans la production des biens pour les lesquels elles sont les plus compétitifs.

Toutefois, les théories ont présenté des insuffisances, les nouvelles théories du commerce international ont essayé de remédier à ces insuffisances en se basant sur les principes de la concurrence imparfaite et des rendements d'échelle

Ce chapitre nous permettra, de présenter dans la première section les fondements théoriques du commerce extérieur, la second section sera consacrée sur la configuration des échanges internationaux.

Section 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

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

1.1 Les théories traditionnelles du commerce international

Les théories du commerce international présentent de double visage : une grande diversité tenant aux oppositions irréductibles entre les différents courants et donc au statut spécifique de la science économique (une nouvelle application ne rend pas nécessairement caduque les anciennes).¹

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.²

La théorie du commerce international est née de l'analyse développée par les auteurs classiques anglais. Les thèses de ces auteurs ont été élaborées au moment de la révolution industrielle en Grande-Bretagne.³

¹ Rainelli. M, « Le commerce international », 9^e éd, Édition La Découverte, Paris, 2003, P43.

² Idem

³ Aubin.C et Norel.P, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, 2000, Paris, p18.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

1.1.1 La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH

Les quelques décennies qui avaient précédé l'époque à laquelle écrivait Smith, avaient enregistré un bouillonnement d'activité d'une intensité inconnue jusqu'alors. La révolution industrielle dont la graine a été semée trois siècles plus tôt par les marchands génois et vénitiens, allait éclore en Angleterre dans un fracas d'une puissance extraordinaire. Dans toutes les branches de l'industrie la production augmentait dans des proportions inimaginables, reculant les limites du possible à des frontières insoupçonnées. L'Angleterre qui avait une longueur d'avance sur les autres pays européens, notamment la France, devint l'atelier du monde et du même coup, son maître. C'est une position que toutes les nations lui enviaient et lui disputaient, mais c'est également une position inconfortable car elle subit les violentes attaques de la noblesse terrienne qui n'accepte pas d'être évincée par des gueux devenus industriels (les bourgeois).¹

La noblesse terrienne dont le roi est le membre le plus prestigieux, tire sa richesse de la terre sur laquelle elle a un monopole de fait et de droit, cette richesse (qui correspond au pouvoir économique) l'assure, automatiquement du pouvoir politique car c'est la noblesse qui siège au parlement et qui est à la tête de tous les rouages de l'Etat. Elle est consciente que si le pays se détourne de l'agriculture pour s'orienter vers l'industrie, c'est son existence-même qui sera en cause. Aussi va-t-elle multiplier les embûches devant le processus d'industrialisation afin de le faire avorter. Dans sa lutte, la noblesse bénéficie du renfort involontaire des physiocrates qui défendaient mordicus l'idée que la terre seule est source de richesse. Adam Smith doit commencer, alors par saper les fondements de la thèse anachronique des physiocrates, qui s'inscrit en porte-à-faux avec les possibilités infinies de l'industrie et de la science.

Le secret de l'accroissement de la richesse d'une nation est la division du travail qui trouve son terrain de prédilection dans l'industrie. Ni le commerce ni l'agriculture ne peuvent donner des résultats aussi probants que ceux de l'activité industrielle.²

À ce sujet A. SMITH écrivait : « La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier. Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand

¹ Kheladi. M, « Introduction aux relations économiques internationales », Office des publications universitaires, Alger, 2010, P57.

² Idem

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché nous ne sommes en état de le rétablir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée sans le genre dans lequel nous avons quelque avantages »¹.

On conclut par l'étude de cette théorie qu'Adam SMITH se base sur l'avantage absolu qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde².

Un avantage absolu est donc l'avantage acquis par une nation lorsqu'elle produit et vend un bien à un prix inférieur à celui des autres nations concurrentes³

1.1.2 La théorie de l'avantage comparatif chez David RICARDO

Un avantage comparatif est un avantage obtenu, dans l'échange international, par une nation lorsque, comparativement aux autres biens, son désavantage sur un bien, en termes de cout et de prix de vente, est moindre.

L'idée nouvelle introduite par David Ricardo (1772-1823), réside dans ce principe de l'avantage comparatif : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle, il détient l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le plus faible.⁴

La théorie ricardienne fournit simultanément une explication de la composition du commerce international et une démonstration des gains de l'échange entraînés par l'ouverture des frontières.

Sa caractéristique essentielle, outre les aspects déjà cités (cout de production indépendants des quantités produits, travail comme seul facteur de production), est de considérer que les techniques de production différentes dans les pays, sont indépendante des prix des facteurs de production.⁵

¹ Guendouzi. B, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, p22.

² Mucchielli J-L, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010, p.39.

³ Longatte. J et Vanhove. P, « économie générale », Edition DUNOD,2001, p343.

⁴ Rainelli. M, Opcit, P4.

⁵ Idem, P46

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Il avait suggéré pour cela un modèle simple au travers duquel il avait explicité les concepts de coûts comparatifs et de la spécialisation internationale. Les hypothèses du modèle sont les suivantes¹ :

- Il y a deux pays (nation et étranger) qui produisent deux biens (X et Y) par le moyen d'un seul facteur de production : le travail noté W.
- Les coûts de production sont fixes.
- Les fonctions de production sont différentes entre les 2 pays.
- Il y a une concurrence totale sur les facteurs de production entre les biens.
- Les coûts de transport sont négligeables.
- Les facteurs de production sont parfaitement mobiles à l'intérieur de chaque pays et absolument immobiles entre pays.
- La monnaie n'est pas en ligne de compte car les échanges se font sous forme de troc...

Soient les données synthétisées dans le tableau suivant :

Tableau N°01 : le concept des coûts comparatifs

	Quantité de travail nécessaire pour produire une unité de X	Quantité de travail nécessaire pour produire une unité de Y
NATION	80 heures	90 heures
ETRANGER	120 heures	100 heures

Source : Kheladi. M, « Introduction aux relations économiques internationales », Office des publications universitaires, Alger, 2010, P60.

1.1.3 Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson

C'est à la grande crise de 1929 que vit le jour une autre théorie qui va essayer d'expliquer l'avantage des relations économiques internationales non plus sur la base d'une différence de productivités entre secteurs mais sur la base d'une différence de dotations en facteurs entre nations, cette théorie a été ébauchée par un économiste suédois du nom d'Eli Hecksher et continuée par un de ses disciples dénommé Bertil Ohlin futur prix Nobel d'Economie (en 1977, avec Meade). C'est pourquoi cette théorie est connue sous le nom de théorie d'Hecksher – Ohlin. Plus tard lorsque Samuelson lui apporta quelques perfectionnements mathématiques, on y adjoignit son nom pour donner : la théorie Hecksher-Ohlin-Samuelson ou théorie H-O-S.

¹ Kheladi. M, Opcit, p5.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

1.1.3.1 Hypothèses et énoncé du modèle

Le cadre d'analyse que se donnent ces s'inspire beaucoup de celui de Ricardo, avec toutefois quelques perfectionnements introduits par le biais d'hypothèses simplificatrices, ils postulent donc que¹ :

- Il y a deux pays (Nation et Etranger) produisant les deux mêmes biens (X et Y) par le moyen de deux combinaisons de facteurs identiques. Cette hypothèse rejette implicitement le postulat néoclassique de substituabilité des facteurs ; ce n'est pas parce qu'un pays dispose de beaucoup de travail, par exemple qu'il pourrait systématiquement remplacer le capital par le travail dans la production de tous les biens.
- Les fonctions de production sont du type $Y=f(K, W)$, elles sont linéaires, homogènes et de degré 1. Ce qui signifie qu'un accroissement de 20% des facteurs de production entraîne un accroissement de 20% du produit (les auteurs se situent donc dans un cas rendements constants). Les fonctions sont identiques dans les deux pays pour les deux biens respectivement. En conséquence s'il faut 2 unités de travail et 5 unités de capital pour produire le bien A dans Nation, il en faut autant dans ETRANGER.
- L'un des biens est labor-intensive, c'est-à-dire que sa production exige relativement plus de travail que de capital ; alors que l'autre est capital-intensive c'est-à-dire que sa production exige davantage de capital que de travail.
- Les deux économies sont en état d'équilibre, le marché est de concurrence pure et parfaite et il y a pleine utilisation de tous les facteurs. Par conséquent, il n'y a pas, dans ces pays, de facteurs de production oisifs, qu'il serait possible de mobiliser, éventuellement, pour accroître la production.
- La dotation en facteurs de production n'est pas la même pour chacun des pays, l'un est fortement doté en capital et faiblement doté en travail tandis que l'autre au contraire est fortement doté en travail et faiblement doté en capital.
- Les facteurs de production sont mobiles à l'intérieur d'un même pays, sont immobiles entre. Un surplus de main-d'œuvre un pays ne peut se déverser dans un autre pays.

¹ Kheladi. M, Opcit, p5.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Le cadre général étant ainsi posé, la spécialisation qui s'en dégage relève de l'évidence :

Le pays qui est fortement doté en travail Va se spécialiser dans la production du Bien dont la production exige beaucoup Travail, importer l'autre bien.	Le pays qui est fortement doté en travail Va se spécialiser dans la production du Bien dont la production exige beaucoup Capital, importer l'autre bien.
---	---

Source : Kheladi. M, « Introduction aux relations économiques internationales », Office des publications universitaires, Alger, 2010, P66.

On imagine mal un pays faiblement doté en capital se lancer dans la production à grande échelle de biens à forte intensité en capital. L'un des avantages de la pensée néoclassique est de théoriser le sens commun et Ohlin s'y conforme pleinement, se contentant de prendre le monde comme il s'offre à lui avec toutes les différences possibles et imaginables (de culture, de niveau de développement technologique, de population, de puissance militaire...). Il énonce tout simplement que chaque pays doit tirer avantage du facteur dont la nature l'a le mieux pourvu, en se spécialisant dans la production du bien qui exige intensément ce facteur.

Outre la nécessité d'optimiser l'utilisation des facteurs à l'échelle mondiale, Ohlin évoque également les économies d'échelle en développant le concept de la production de masse.

Une entreprise qui produit pour un marché plus important que le marché national, sera amenée à produire des quantités beaucoup plus importantes ; ce qui lui permet, non seulement de réaliser de substantielles économies d'échelle grâce à la réduction du coût moyen, mais aussi de réduire les coûts en valeur absolue par la grande maîtrise que l'on aura du processus de production.

1.1.4 Le paradoxe de Leontief (cas USA en 1950)

Le paradoxe de Leontief va être à l'origine d'une réflexion approfondie sur la nature des facteurs de production.

Leontief démontre que les États-Unis fortement dotés en facteur capital par rapport au facteur de travail exportent des produits à forte intensité en travail et importent des productions à forte intensité capitaliste.¹

L'explication de Leontief est que les travailleurs américains sont des qualifications, bénéficient d'une organisation du travail rationnelle et donc permettent à l'industrie américaine d'être plus productive que ses partenaires.²

¹ Becuwe. S, « commerce international et politiques commerciales », ARMAND COLIN, Paris, 2006, P31.

² Idem

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Les États-Unis disposent d'un travail qualifié importance paradoxe a pour mérite de mettre en évidence le rôle essentiel de la qualification professionnelles.

1.2 Les nouvelles théories du commerce international

La nouvelle théorie du commerce international s'est développée depuis la fin des années soixante-dix sur la base de la critique de la théorie traditionnelle, notamment de l'approche HOS, la théorie traditionnelle a fait l'objet de critique et de remises en cause diverses sur de nombreux point.¹

En revanche la nouvelle théorie développée une approche complète et formalisée qui cherche à rendre compte de phénomènes inexplicables par l'ancienne, et qui appliquer de nouveau instrument d'analyses.

En effet, la théorie traditionnelle échoue à expliquer des caractéristiques importantes des échanges internationaux contemporains, parmi celle-ci, deux posent un problème particulier, ce sont le développement des échanges entre les nations les plus développées, ces nations présentent des caractéristiques qui conduisent à penser que les explications avancées par Ricardo ou par la théorie HOS ne peuvent rendre compte de ces échanges.²

1.2.1 La théorie du cycle de vie du produit de Vernon

Vernon³ a montré le caractère temporaire de cet avantage, quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié ; dans ces nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transport, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement à leur tour l'exportateur vers les pays industrialisés.⁴

Dans la première phase, la production est effectuée aux États-Unis et vendue exclusivement du produit à partir de la fin de la phase de nouveauté, commencent à apparaître des exportations peu importantes quantitativement, destinées aux fractions les plus aisées des consommateurs étrangers, lors de la phase de maturité, des concurrents commencent à se manifester en mettant en vente sur la marche européenne des produits très proches, Aussi pour lutter contre la concurrence qui menace leurs exportations les firmes américaines vont-elles installer les filiales

¹ Kheladi. M, Opcit, p5.

² Rainelli. M, « La nouvelle théorie du commerce international », 3^e éd, Edition La Découverte, Paris, 1998, p22.

³ VERNON : économiste américain connu pour sa théorie de cycle de vie du produit et pour son application au commerce international.

⁴ Guendouzi.B, Opcit , p6.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

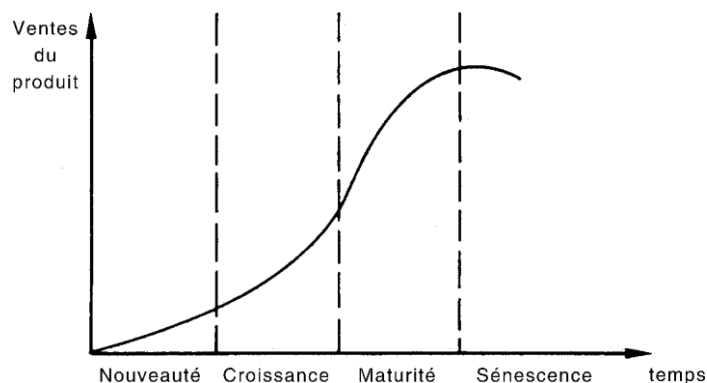
de production en Europe ce qui va tendre à diminuer les flux commerciaux en provenant des Etats-Unis¹.

Avec la phase de sentences, la production aux Etats-Unis diminue et les importations en provenance des filiales européen des firmes américaines ne cessent de croitre, Vernon précise lui-même que son explication ne vaut que dans un contexte particulier.

Ce forme précise décrite s'applique seulement aux firmes américaines perdant la période qui vor2155 de 1945 à la fin des années soixante, Après cette date, les modifications de l'environnement international particulièrement la hausse des couts salariaux en Europe qui conduit à une partie avec les conditions nord-américaines de production rendent le schéma inadapté.

Mais le principe général peut être repris et étendu à d'autres pays en gardant les inventions comme principe explicatif des échanges internationaux.²

Graphique N°01 : Le cycle de vie du produit d'après R. Vernon



Source : Rainelli. M, « Le commerce international », 9^e éd, Édition La Découverte, Paris, 2003, P52.

1.2.2 La théorie de la nouvelle économie internationale

La nouvelle théorie adopte une représentation des économies nationale qui repose sur un ensemble d'hypothèses différents, la différence fondamentale vient de ce que la théorie

¹ Rainelli. M, Opcit, p4.

² Ideem

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

traditionnelle repose sur la concurrence parfaite, alors que la nouvelle théorie adopte les concepts de la concurrence imparfaite.¹

Les caractéristiques les plus importantes du nouveau cadre de référence sont les suivants : les marchés sont des oligopoles, la production se fait avec des rendements d'échelle croissante, les produits offerts par les firmes sont différents, la concurrence entre les firmes peut reposer sur des investissements en R-D.

Ce rapprochement est justifié par Paul Krugman l'un des fondateurs de la nouvelle théorie qu' met en évidence le rôle joué dans les échanges internationaux par des secteurs qui sur un plan domestique, sont analysés comme des oligopoles.

1.2.3 La différenciation du produit

La théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse d'homogénéité des biens : tous les producteurs anglais de drap mettent sur le marché le même drap, et le drap produit au Portugal est strictement identique à celui réalisé en Angleterre , cependant la théorie microéconomique a développé dès les années trente une hypothèse différente celle de la différenciation des produits .pour des raisins subjectives ou objectives, les consommateurs ne considèrent pas comme identiques les produits de deux firmes qui appartiennent à la même branche. Dans ces marchés dits de concurrence monopolistique, les firmes rivales jouissent d'un certain pouvoir de monopole qui leur confère une certaine latitude dans la fixation du prix. De plus par dépenses de publicité, elles peuvent créer ou renforcer la différenciation entre les produits, l'introduction de cette hypothèse dans l'existence du commerce intrabranche. La différenciation des produits peut en effet donner lieu à deux types de commerce international.²

Le premier résulte d'une différenciation horizontale, c'est-à-dire lorsque les produits présentent la même qualité mais sont distingués par les consommateurs en raison de leurs différences réelles ou perçues .selon le type particulier de modèle développé, les consommateurs d'un pays vont demander des produits étrangers parce qu'ils ont un goût pour la variété (le commerce international leur permet d'accroître l'éventail des biens) ou bien parce que les producteurs étrangers offrent des produits qui correspondent plus précisément aux spécifications qu'ils demandent.

¹ Rainelli. M, Opcit, p4.

² Idem

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Le second relève de la différenciation verticale, lorsque les consommateurs sont confrontés à des produits qui ont des qualités différentes, comme par exemple les modèles d'automobiles d'un producteur. Les consommateurs ayant des revenus élevés demandent la qualité supérieure, alors que ceux spécialisation internationale s'explique alors par le niveau moyen de revenu des habitants. Le pays avec le revenu moyen le plus élevé se spécialise dans la production de la qualité supérieure, celui avec le revenu moyen le plus faible dans la production de la qualité inférieure, et il existe des échanges internationaux de produits de qualité différente.

1.2.4 les rendements d'échelle croissants

Les rendements d'échelle sont le lien existant entre les quantités produites et le cout de production ; deux types de rendements d'échelle sont pris en compte par les théories du commerce international, le cas des rendements constants et celui des rendements croissants. la théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse de rendements d'échelle constants, ce qui implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (Ricardo) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (HOS).

Cependant, des auteurs traditionnels, comme Ohlin, considèrent que les avantages découlant de la production à grande échelle peuvent expliquer certains échanges internationaux, sans pour avoir développé une analyse rigoureuse de cette possibilité. La nouvelle théorie avance sur ce point, à la fois dans le cas des économies d'échelle internes et dans celui des économies d'échelle externes à la firme.¹

Le premier cas conduit à la disparation de la concurrence : si les couts de production diminuent de manière continue lorsque la taille augmente, le marché est en situation de monopole. Les conséquences de ces économies d'échelle sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire un marché où la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel et où, par conséquence, la firme installée fixe le prix à un niveau égal au cout moyen.

Les économies d'échelle externes à la firme mais internes au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence, puisque le cout unitaire de production dépend alors de la taille du secteur et non de celle d'une firme spécifique, une telle situation se présente avec la concentration géographique d'une industrie donnée, comme dans la SILICON VALLEY. La

¹ Rainelli. M, Opcit, p4.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

proximité géographique des firmes par des rencontres fortuites entre salariés, au développement d'un marché du travail spécifique au secteur et d'une offre localisée de services ou de biens utilisés par toutes les firmes du secteur, l'existence de telles économies a pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants.¹

1.3 L'évolution du commerce international

1.3.1 Définition du commerce extérieure

« Le commerce international est un ensemble des échanges et biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production ».²

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente domaine d'activités lié à l'achat, la vente, ou l'échangée des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes.

Autrement : au sens strict, le commerce extérieur correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux.

Au sens large, le commerce extérieur correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et services entre les espaces économiques nationaux. Les flux de services pris en considération car leur part a progressé rapidement dans les échanges internationaux « surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises ».³

1.3.2 Naissance du commerce extérieur

Le commerce extérieur est né à partir du 19^{-ème} siècle, sous l'influence combinée de l'essor de commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissent l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activités économiques, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échanges un élément de prospérité des nations, l'intervention de l'état ou dans le domaine économique est souhaitables dans la mesure où il

¹ Rainelli. M, Opcit, p4

² Jacquet. M-J, Delebeque. PH, « Droit du commerce international », Édition Dalloz, Paris, 2000, p65.

³ Patrick. M, Messertin. A, « Le commerce International », Édition Thémis, Paris, 1998, p50.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

peut permettre un accroissement de la richesse ,en particulier des possessions d'or et des métaux précieux .

1.3.3 Les étapes de l'évolution du commerce international

Le processus de l'évolution du commerce international depuis sa naissance jusqu'à nos jours peut se présenter en trois grandes étapes : l'étape d'avant 1945, l'étape entre 1945 et 1990 et enfin l'étape d'après 1990.

Cette répartition est effectuée à la base des changements ayant affecté les échanges, à savoir la mise en place d'un nouveau système monétaire international (les accords de Bretton woods en 1944) et la déréglementation financière ayant débutée dans les années 1970-80 mais vulgarisée dans les années 1990.¹

1.3.3.1 Le commerce international avant 1945 :

Le développement qu'a connu le monde dans le domaine du commerce international est dû à plusieurs facteurs. Les plus importants d'entre eux sont la révolution industrielle, précédée par la révolution agricole et la modernisation des moyens de transport auxquels s'ajoute la stabilité monétaire (étalon-or).

La révolution agricole a contribué à l'amélioration des conditions de vie de la population à travers la diversification des biens de consommation et de production ,ce qui a encouragé d'une façon importante la croissance démographique .cette dernière a été aussi d'une importance capitale dans la relance qu'a connue le commerce international dans les pays en voie de développement , à travers le marché de la main d'œuvre et le marché de consommation stimulant la production pour répondre aux besoins de la production .cette révolution a eu un effet important sur le démarrage de la révolution industrielle la fin du 18ème siècle et le début du 19ème à travers des transformations de plus en plus importantes sont apportées au processus de production .ce facteur par la suite a été le moyen de modernisation et de progrès technique à travers la prédominance industrielle dans toutes les branches , en reposant sur le système machinisme de plus en plus sophistiqué .

A côté de ces facteurs positifs, d'autres éléments sont à l'origine des discordances dans les échanges ; la crise des années 30 les trouble les systèmes monétaires et la conquête des

¹ Mucchielli. J-L, « Relations économiques internationales », Panthéon Sorbonne, Paris, 2007, p.25

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

territoires. Ces éléments impliquent le changement des règles du commerce international qui ont contribué à l'intensification des échanges internationaux.

Durant la période entre deux guerres mondiales (1914-18 et 1939-45) et notamment l'année de la crise économique (1929), le commerce mondial a marqué une récession, il n'a augmenté que 3% entre 1914-1937 et une baisse de 20% en 1932.¹

Cette récession est justifiable du fait de l'ordre économique mondial qui régnait à l'époque, profitant uniquement à une partie des opérations économiques. En effet, les échanges internationaux ont été dominés par la Grande Bretagne qui a été le véritable atelier du monde. Mais, au fur et à mesure que la révolution industrielle gagne l'Europe de l'ouest et s'étend aux Etats-Unis et au Japon, des conflits d'intérêts sont apparus dans le partage des gains du commerce international, d'où la nécessité de mettre en place un nouvel ordre économique mondial.

1.3.3.2 Le commerce international entre 1945-1990 :

Cette période (1945-1990) a été caractérisée par la mise en place d'un nouveau système monétaire international à travers les accords de Bretton Woods en 1944, qui a été profondément bouleversé par le passage d'un régime de change fixe à un régime flottant en 1971, et la création du GATT² en 1947 dont le but est de lutter contre le protectionnisme et de favoriser le libre-échange ; c'est-à-dire, réduire les tarifs douaniers et les autres obstacles du commerce international pour atteindre un accroissement de plus en plus remarquable, tendant vers une économie mondialisée qui efface toute sorte de frontière et de restriction.

Dans l'immédiat, après la 2^{ème} guerre, le monde est sorti avec l'apparition des Etats-Unis comme puissance mondiale dominante notamment dans le domaine des échanges internationaux qui ont connu un essor sans précédent : c'est l'âge d'or du commerce international. Ces échanges sont réalisés en majorité dans la triade « l'Amérique de nord, le Japon et l'Europe », notamment les Etats-Unis, l'Allemagne et la Grande Bretagne suivies de la France, le Canada, le Japon et la Russie.

¹ Mucchielli. J-L, Opcit p15.

² General Agreement on Tariffs and Trade, expression Anglo-Saxonne signifiant en français accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Il s'agit de règles inspirées par les USA, destinées à agir la politique commerciale internationale.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

L'Europe a marqué un nouveau déclin, car sa part dans le commerce international est à son plus bas niveau de fait qu'elle ne représente que 35% en 1948 contre 60% en 1880.¹

Certain pays en voie de développement (PVD), à savoir ceux de l'Amérique latine, de l'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Asie (à l'exception du Japon et des pays à planification centrale comme la Russie) connaissent une augmentation de leurs parts dans les exportations mondiales : 19,2% en 1973 et 21,4% en 1990. Cette hausse vient d'une augmentation de flux vers les pays de l'est et surtout d'un accroissement du flux vers les pays en voie de développement eux-mêmes. Soit un cinquième du total des échanges sont réalisés en voie de PVD durant cette période. L'accélération des échanges de ces pays sont réalisés par les chocs pétroliers ou l'Europe a reculé, alors que l'Asie (Japon) et certaines PVD et l'OPEP ont connu une montée leurs parts.

1.3.3.3 Le commerce international après 1990 :

Le phénomène de la libéralisation financière (portant sur la déréglementation, désintermédiation financière et décloisonnement des marchés financiers) donne au commerce international du troisième millénaire, un autre tournant en parlant beaucoup plus de la modernisation. Cela a été accompagné d'une régionalisation européenne (l'union économique et monétaire européenne en 1995) ce qui a conduit à une véritable croissance du commerce international au niveau mondiale à travers l'intégration des marchés des biens et services, la concurrence et l'apparition de nouveaux concurrents étrangers et le transfert de technologie entre les firmes multinationales (FMN) sous l'effet des investissements directs à l'étranger (IDE).

Cette croissance a été complétée par la création de l'OMC (organisation mondiale du commerce) en 1995 qui a remplacé le GATT pour les relations commerciales et régler les conflits qui peuvent naître entre la nation. Cela à fin d'assurer un bon déroulement des relations économiques internationales.

Durant cette période, la part des pays en voie de développement dans les échanges internationaux a progressivement augmentée, notamment l'Asie (Hong-Kong, la Corée du sud et la Chine) qui a connu une forte progression pour être parmi les dix premiers exportateurs des produits manufacturés dominant les marchés internationaux. Par exemple la Chine) elle joue un rôle de plus en plus important des échanges internationaux et qui se renforce après son entrée

¹Mucchilli. J-L, Opcit, p15.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

dans L'OCDE ,elle est le deuxième exportateur de la zone asiatique , et la quatrième exportateur mondial.

Section 02 : La configuration des échanges internationaux

L'analyse du commerce extérieur se fait pour représenter approximativement les variations des quantités des marchandises échangés en ajustant la valeur du commerce en dollars courant afin de tenir compte des fluctuations des prix des taux de change. En générale ; les statistiques du commerce en volume sont utilisés pour analyser les variations du commerce en termes réels tandis que le commerce en valeur est utilisé pour analyser les variations du commerce a prix courant.

2.1 Le commerce mondiale en valeur

La valeur du commerce des marchandises a augmenté de 10% en 2018. L'augmentation des exportations a été essentiellement tirée par les prix élevés de l'énergie, tandis que l'Asie a été la principale source de l'augmentation des importations mondiales, 19 670 milliards de dollars valeur du commerce mondial des marchandises en 2018.

Les exportations mondiales de combustibles et de produits miniers, de produits manufacturés et de produits agricoles ont progressé de 23%, 8% et 5%, respectivement, la Chine premier exportateur et importateur mondial de marchandises en 2018.

Les exportations des économies en développement se sont élevées à 8 779 milliards de dollars en 2018, dont 193 milliards provenaient des pays les moins avancés.

Le volume du commerce mondial des marchandises a accusé un léger recul de 0,1% en 2019 après avoir augmenté de 2,9% l'année précédente, le commerce des marchandises correspond à la moyenne des exportations et des importations. En valeur, le commerce a chuté de 3% par rapport à une augmentation de 10,2% en 2018.

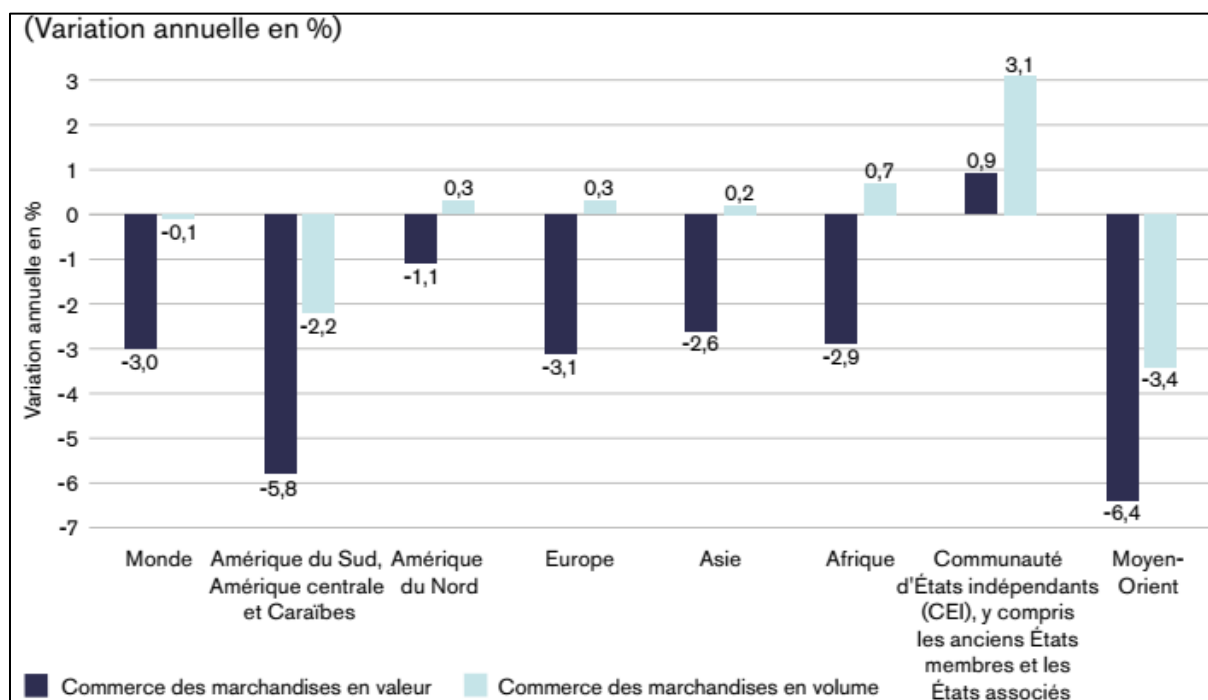
Le commerce mondial des services commerciaux a augmenté de 2,1% en 2019, soit un ralentissement important par rapport à sa croissance de 8,4% en 2018. Tous les secteurs des services ont été touchés et l'activité du secteur des transport a diminué de -0,8% sous l'effet du déclin du commerce des marchandises. Les autres services commerciaux ont enregistré le taux de croissance des exportations le plus élevé (3,3%) des secteurs des services en 2019, soutenus

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

par une croissance ralentie mais continue dans le secteur des services de télécommunication, d'informatique et d'information.

Toutes les régions ont enregistré un recul du commerce des marchandises en valeur et en valeur en 2019. C'est en Amérique du Sud, en Amérique centrale et dans les Caraïbes que la chute a été la plus brutale.

Graphique N°02 : Le Commerce des marchandises par région, 2019



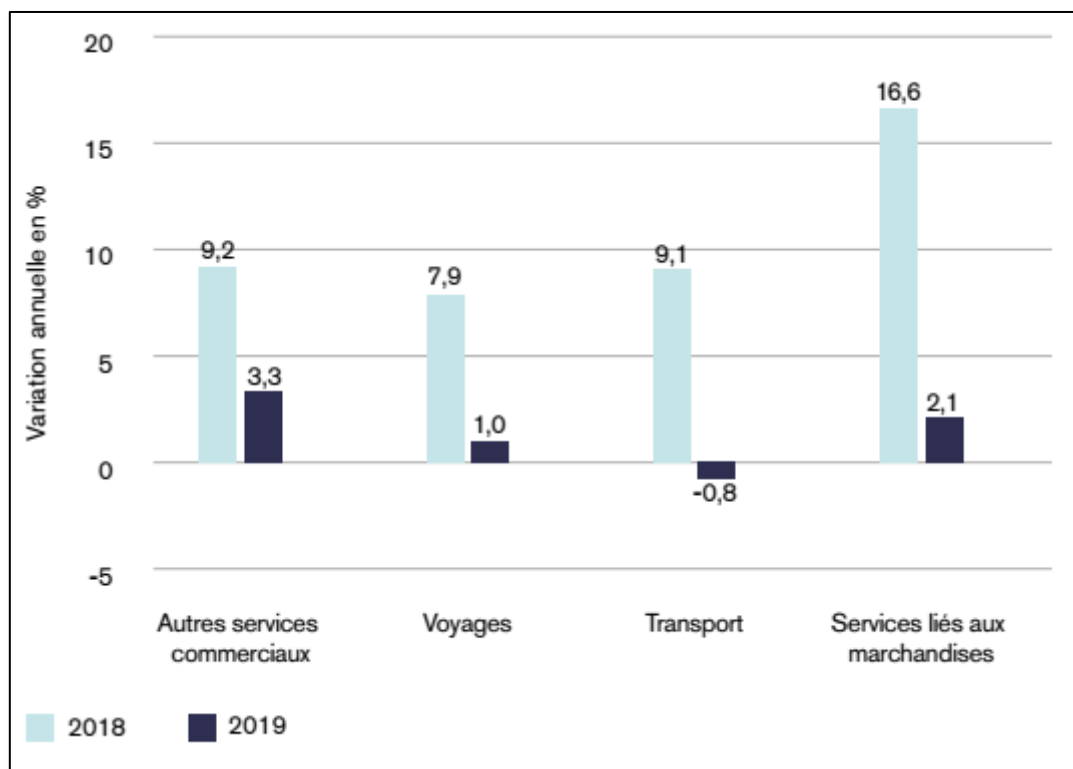
Source : Données des OMC -CNUCED, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 14/11/2021.

-3,0% Le recul de 3% de la valeur du commerce mondial des marchandises a été induit principalement par l'Europe et l'Asie, dont les parts représentent presque deux tiers du commerce des marchandises.

Les exportations mondiales de produits manufacturés ont diminué de 2% en 2019 mais sont restées la principale composante des exportations de marchandises.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Graphique N°03 : Exportation mondiales de services commerciaux par secteur ,2018 et 2019.

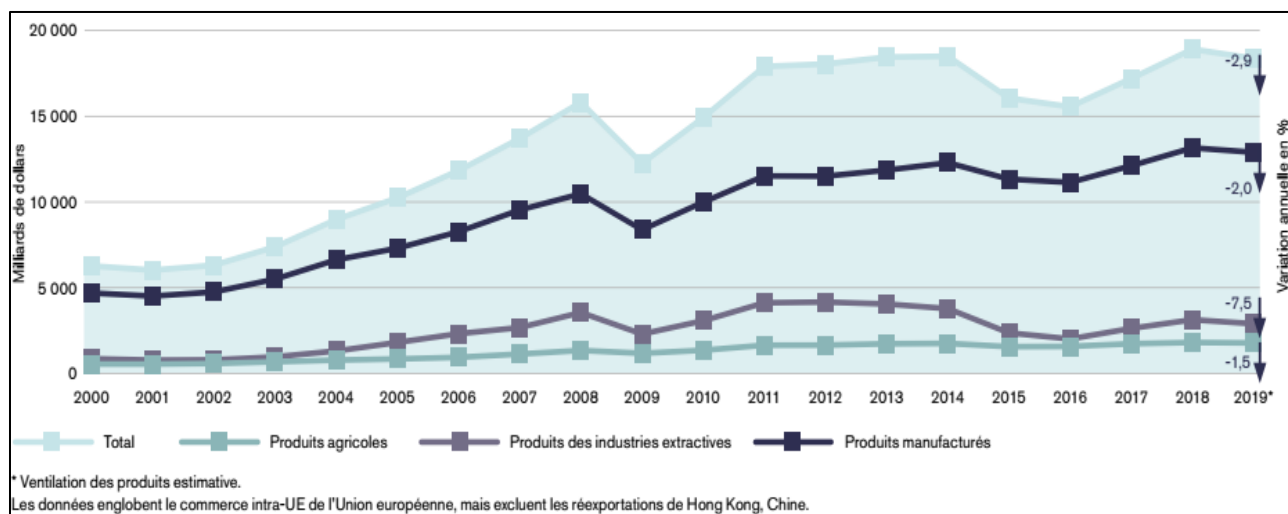


Source : Données OMC-CNUCED en collaboration avec l'ITC et la DSNU, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 16/11/2021.

-0,8% L'incertitude économique et les tensions commerciales ont pesé sur les voyages internationaux et les dépenses connexes, les services de transport ont affiché un recul de 0,8%, en raison de l'aggravation des tensions commerciales.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Figure N° 01 : Exportations de marchandises par grande catégorie de produits, 2000-2019 (milliards de dollars et variation annuelle en %)



Source : Données secrétariat de L'OMC, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 16/11/2021

(-7,5%) Les exportations de combustibles et de produits des industries extractives ont reculé de 7,5% en 2019, principalement en raison d'une chute abrupte (un décrochage de 17%) des prix de l'énergie.

(-1,5%) Les exportations mondiales de produits agricoles sont tombées de 1,5% en 2019, soit une diminution moins importante que la baisse générale des exportations mondiales.

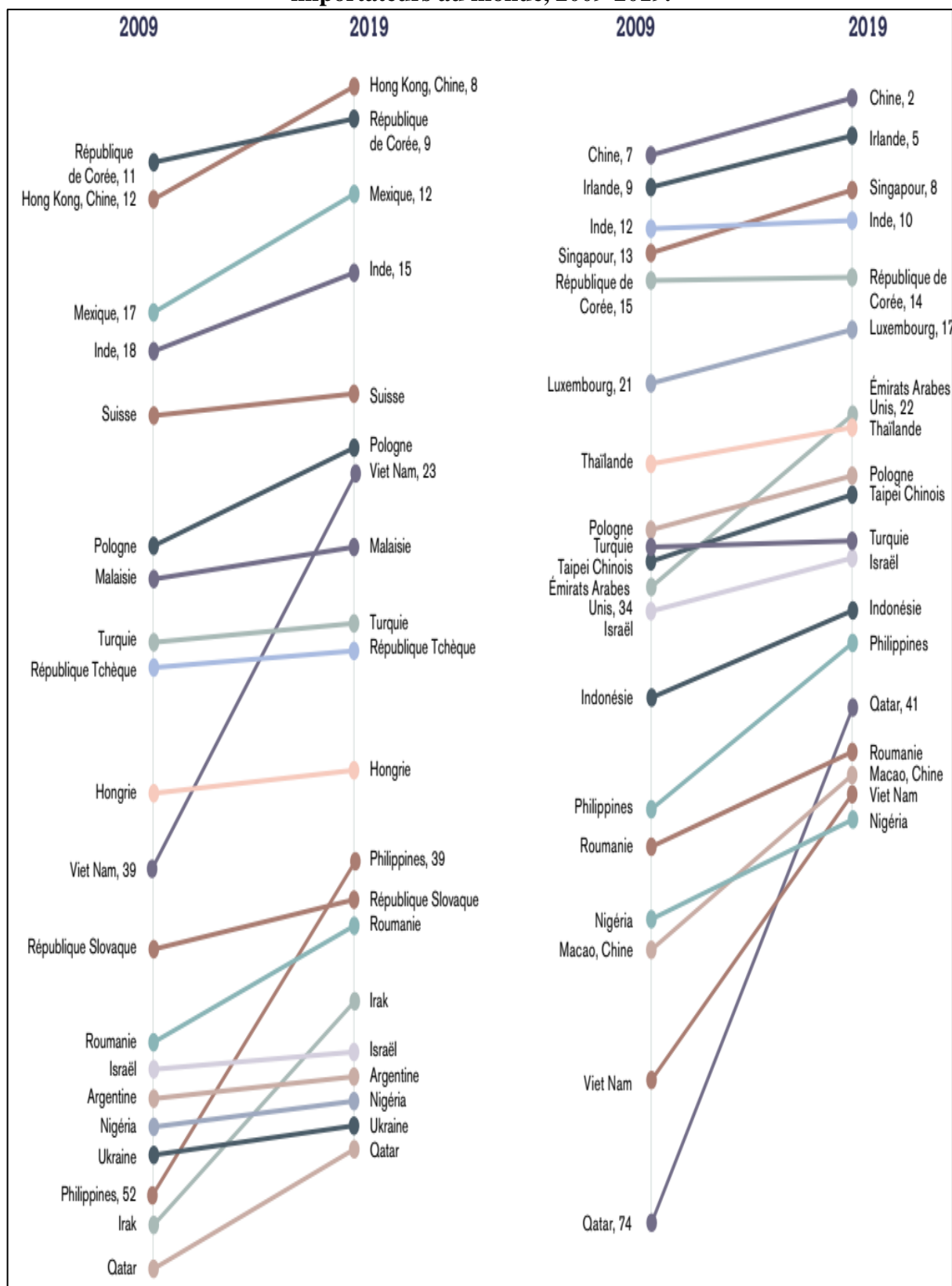
Les principaux exportateurs et importateurs mondiaux

Parmi les 50 principaux exportateurs et importateurs mondiaux, le Viet Nam et les Philippines ont connu la plus forte progression dans le classement mondial du commerce des marchandises ces dix dernières années. La participation active de ces deux pays aux chaînes de valeur mondiales, en particulier à celle des produits manufacturés, a été le principal moteur de cette amélioration.

Le Qatar et les Émirats arabes unis ont connu la plus forte progression dans le classement mondial du commerce des services de 2009 à 2019. Du fait de leur position centrale, ils sont bien placés pour exporter des services de transport. En outre, l'augmentation du tourisme intrarégional a contribué à cette croissance.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Graphique N°04 : Les exportateurs et importateurs de marchandises (1) et de services commerciaux (2) qui ont progressé dans le classement des 50 principaux exportateurs et importateurs au monde, 2009-2019.



Source : Données OMC, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 30/11/2021.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

- 23 Parmi les 50 principaux exportateurs et importateurs de marchandises, le Viet Nam a enregistré le changement le plus important dans le classement, passant de la 39^{ème} place en 2009 à la 23^{ème} en 2019.
- 41 Deux économies au Moyen-Orient ont connu la plus importante amélioration dans le classement mondial du commerce des services depuis 10 ans, le Qatar ayant grimpé de la 74^{ème} à la 41^{ème} place et les Émirats arabes unis de la 34^{ème} à la 22^{ème}.

2.2 Le commerce mondial en volume

Le volume du commerce mondial des marchandises, mesuré par la moyenne des exportations et des importations, a augmenté de 3,0% en 2018, soit un peu plus que le PIB mondial, qui a augmenté de 2,9% pendant la même période.

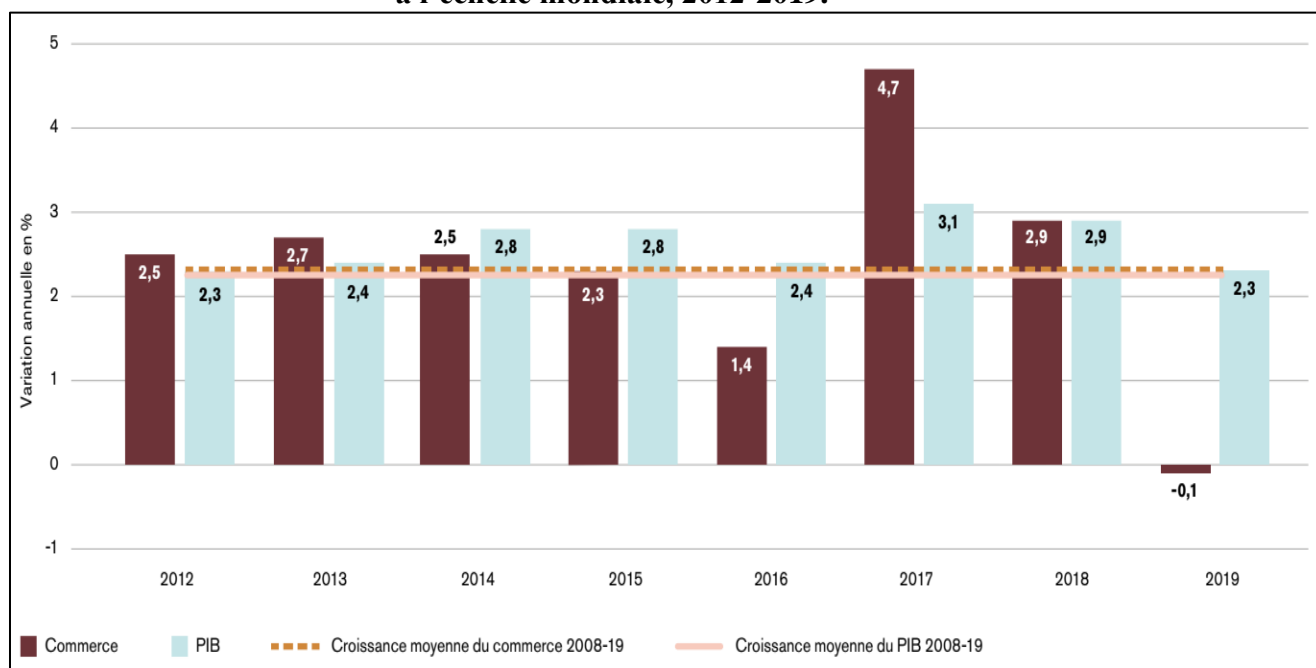
Le volume du commerce mondial des marchandises a accusé un léger recul de 0,1% en 2019 après avoir augmenté de 2,9% l'année précédente. Le commerce des marchandises correspond à la moyenne des exportations et des importations. En valeur, le commerce a chuté de 3% par rapport à une augmentation de 10,2% en 2018.

Le commerce mondial des services commerciaux a augmenté de 2,1% en 2019, soit un ralentissement important par rapport sa croissance de 8,4% en 2018, tous les secteurs des services ont été touchés et l'activité du secteur des transport a diminué de -0,8% sous l'effet du déclin du commerce des marchandises. Les autres services commerciaux ont enregistré le taux de croissance des exportations le plus élevé (3,3%) des secteurs des services en 2019, soutenus par une croissance ralentie mais continue dans le secteur des services de télécommunication, d'informatique et d'information.

Le volume du commerce mondial des marchandises a diminué en 2019 pour la première fois depuis la crise financière de 2008-2009, sous l'effet de la montée des tensions commerciales et de l'affaiblissement de la croissance économique.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Graphique N°05 : Croissance du volume du commerce des marchandises et du PIB réel à l'échelle mondiale, 2012-2019.



Source : Données Secrétariat de l'OMC pour le commerce, estimations pour le PIB, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 30/11/2021

- Le volume du commerce des marchandises a diminué de 0,1% en 2019, alors qu'il avait progressé de 2,9% en 2018. La croissance du PIB mondial est tombée à 2,3%, contre 2,9% l'année précédente.
- La valeur du commerce des marchandises en dollars EU a diminué d'une année sur l'autre, chutant de 3% pour s'établir à 18 890 milliards de dollars EU en 2019. Le commerce a diminué plus fortement en valeur qu'en volume en raison de la baisse des prix à l'exportation et à l'importation.
- Le commerce des services commerciaux a progressé de seulement 2% en 2019, contre 9% en 2018, du fait du ralentissement de la croissance et de l'augmentation des tensions commerciales.
- La baisse de 0,1% du volume du commerce des marchandises enregistrée en 2019 contraste fortement avec le taux de croissance annuel moyen de 2,3% enregistré depuis la crise financière de 2008-2009. La croissance du PIB de 2,3% enregistrée l'année dernière était conforme au taux moyen enregistré ces 10 dernières années.

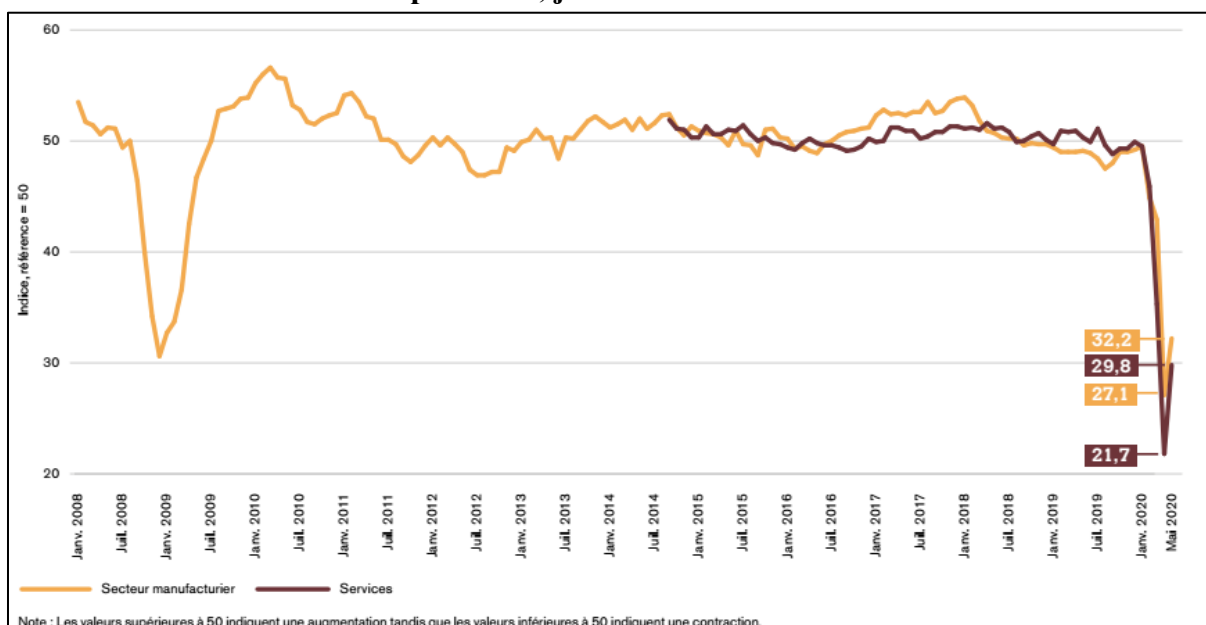
Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

- Bien que les premiers cas de COVID-19 aient été enregistrés à la fin de 2019, la crise n'a pas contribué au ralentissement cette année-là, la pandémie devrait entraîner un fort recul du commerce et du PIB en 2020.

2.3. Le Covid-19 et le commerce mondial

Le volume du commerce mondial des marchandises a chuté brutalement au premier semestre de 2020, la pandémie de COVID-19 ayant perturbé l'économie mondiale. Les indicateurs avancés donnent des indices sur l'ampleur du ralentissement et permettent d'effectuer une comparaison avec les crises précédentes.

Figure N°02 : Indices mondiaux des directeurs d'achat pour les nouvelles commandes à l'exportation, janvier 2010-mai 2020



Source : Données IHS Markit, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 30/12/2021.

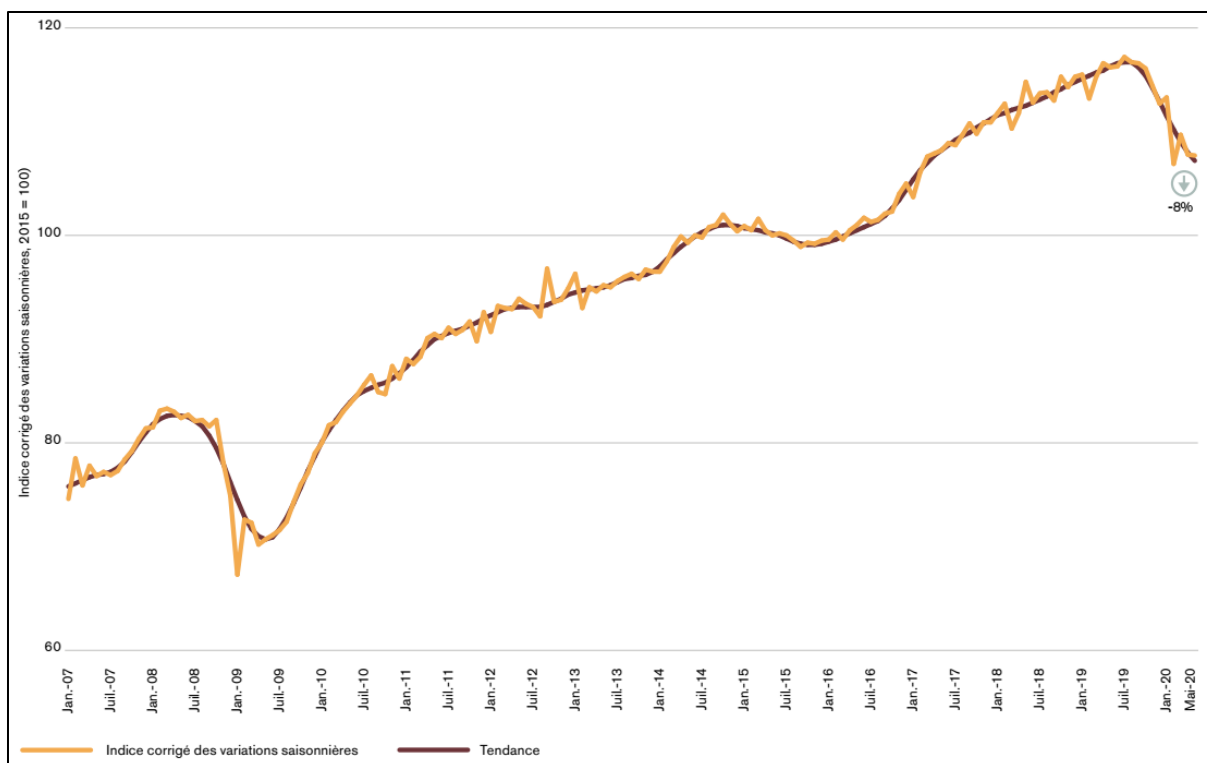
- Les indices des directeurs d'achat montrent que les nouvelles commandes à l'exportation des fabricants ont fortement diminué, la valeur de l'indice correspondant étant tombée à 27,1 en avril, contre une valeur de référence de 50. Le même mois, la valeur de l'indice pour les nouvelles commandes à l'exportation de services est tombée à 21,7, là aussi contre une valeur de référence de 50.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

- En mai, les valeurs des indices pour les commandes à l'exportation de produits manufacturés et de services sont remontées à 32,2 et 29,8, respectivement, mais sont restées nettement inférieures à la tendance.
- Les variations de ces indicateurs ont tendance à entraîner des changements dans les flux commerciaux effectifs, ce qui donne à penser que le commerce pourrait atteindre son niveau le plus bas en avril ou en mai avant de commencer à se redresser en juin.

Le transport maritime de conteneurs a diminué en 2019, la pandémie ayant entraîné des récessions dans les économies du monde entier.

Figure N°03 : Débit mondial de conteneurs, janvier 2007-mai 2020



Source : Données Institut d'économie maritime et de logistique, disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 30/11/2021.

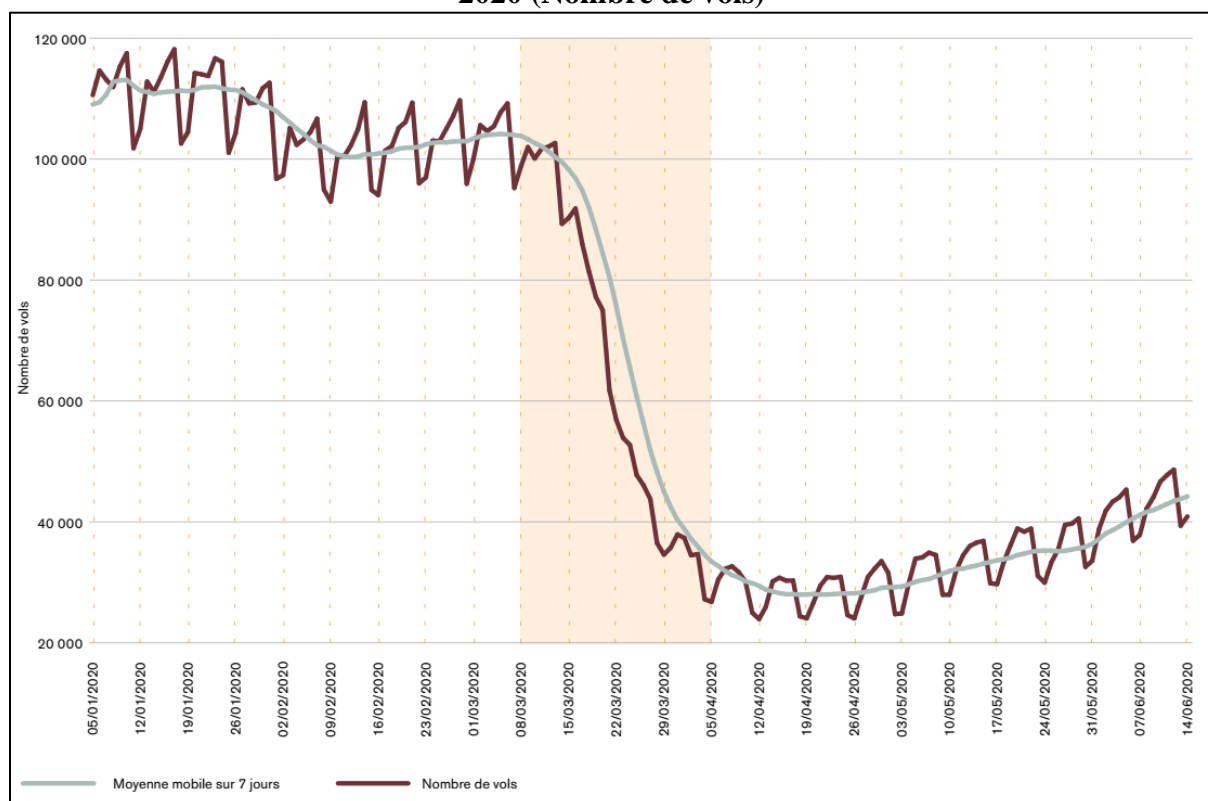
- Un indice du débit des ports à conteneurs a diminué de 8% d'une année sur l'autre en mai 2020, sans signe clair d'une amorce de redressement.
- Cette diminution est inférieure au décrochage de 14% entre le niveau le plus haut et le niveau le plus bas enregistré pendant la crise financière de 2008-2009, ce qui traduit une

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

certaine résilience du transport maritime de conteneurs face à la pandémie de COVID-19.

Le transport aérien de passagers et de marchandises s'est effondré par suite de l'imposition de mesures strictes de distanciation sociale et de restrictions en matière de voyages.

Figure N°04 : Vols commerciaux à l'échelle mondiale par jour, 5 janvier 2020 - 14 juin 2020 (Nombre de vols)



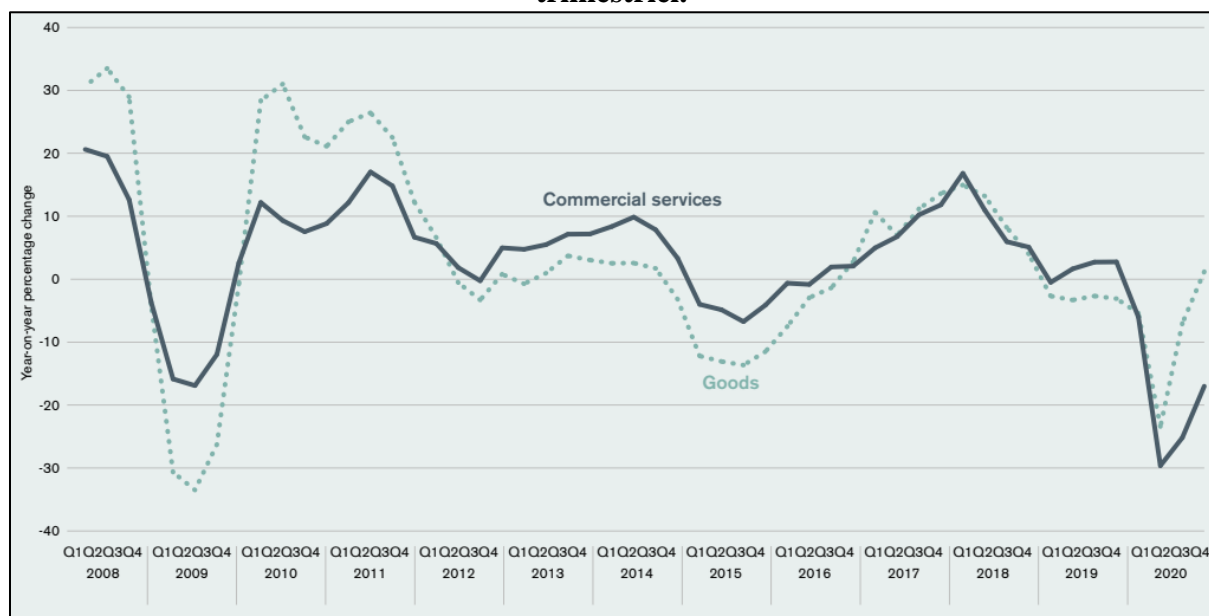
Source : Données FlightRadar, données disponibles sur https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020chapter01_f.pdf, consulté le 30/11/2021

- Les vols commerciaux effectués à l'échelle mondiale, qui incluent à la fois le transport de passagers et le transport de marchandises, ont chuté de 74% entre le 5 janvier et le 18 avril.
- Cette baisse tend à indiquer un net ralentissement du commerce des marchandises et du commerce des services commerciaux, étant donné que les vols internationaux transportent une grande quantité de marchandises et sont étroitement liés aux services échangés tels que les services relatifs aux voyages et les services de transport.
- À la mi-juin, le nombre de vols était reparti à la hausse de 58%, ce qui indique peut-être le début d'une reprise, après l'assouplissement des mesures de lutte contre la pandémie.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Les échanges de biens et de services ont connu un fort ralentissement en 2020 en raison de la pandémie de COVID-19.

Figure N°05 : Commerce mondial des biens et services commerciaux, 2010-2020, trimestriel.



Source : Données WTO-UNCTAD-ITC, disponibles sur https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021chapter01_e.pdf, consulté le 30/11/2021

- La pandémie de COVID-19 a entraîné une baisse de 8 % du commerce de marchandises et une contraction des échanges de services commerciaux de 8 % et les échanges de services commerciaux se contractent de 21 % en glissement annuel en 2020.
- L'effet de COVID-19 sur les biens et les services a été différent, les services étant plus sévèrement touchés. Les services ont diminué de 30 pour cent au cours du deuxième trimestre de 2020 contre une baisse de 23 % pour les biens au cours de la même période. Alors que les confinements ont entraîné l'annulation de vols, de vacances à l'étranger, des repas au restaurant et des activités culturelles et récréatives, la demande de biens essentiels s'est maintenue dans toutes les grandes économies. Contrairement aux biens, les services ne peuvent pas être stockés, ce qui signifie que la plupart des pertes de revenus sont susceptibles d'être évitées que la plupart des pertes de revenus seront probablement permanentes.
- Alors que les entreprises s'adaptaient aux nouvelles conditions de travail et que les vaccins ont commencé à être déployés au cours du dernier trimestre de 2020, les

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

échanges de marchandises ont connu une reprise de 1 % par rapport à son niveau pré-pandémique au quatrième trimestre de 2019.

2.4 Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Aux termes de l'année 2020, le commerce extérieur des marchandises a enregistré ce qui suit :

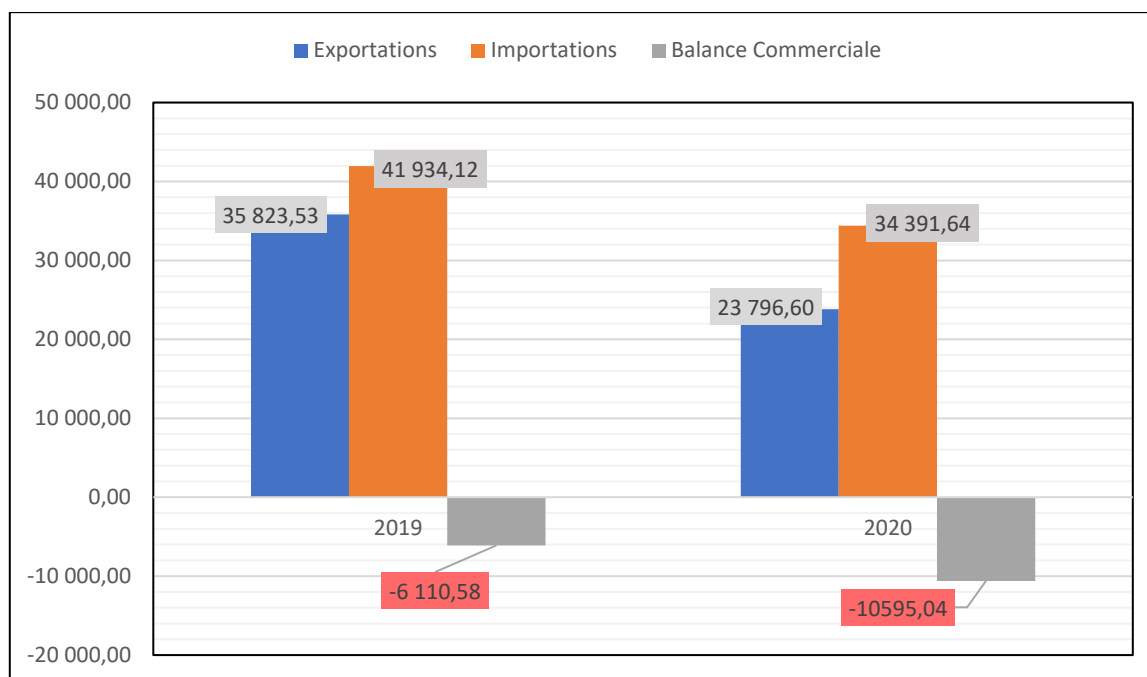
- Un volume global des importations de 34,39 milliards USD, soit un recul de 17,99 % par rapport aux résultats de l'année 2019.
- Une valeur globale des exportations de 23,80 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 33,57 % par rapport aux résultats de l'année 2019.
- Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 10,60 milliards USD. Ces résultats, contre 6,11 milliards USD durant l'année 2019.

Tableau N° 02 : Evolution de la balance commerciale (Année 2019-2020, valeur en millions U\$D)

	Année 2019			Année 2020			Evolution %	
	Nombre de Déclarations endouane	DZ D	USD	Nombre de Déclarations endouane	DZ D	USD	DZ D	USD
Importations	299 180	5 005 302,53	41 934,12	249 000	4 360 320,30	34 391,64	-12,89%	-17,99%
Exportations	18 538	4 275 399,03	35 823,53	18 159	3 016 678,53	23 796,60	-29,44%	-13,57%
Balance Commerciale		-729 903,50	-6 110,58		-1 343 641,77	-10 595,04	-84,08%	26,21%

Source:https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/statistiques_du_commerce_exterieur_de_l_algerie_annee_2020.pdf

Graphique N°06 : Evolution de la balance commerciale (valeur en millions USD)



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°02

2.5 Structure des échanges extérieurs

2.5.1 A l'importation

Les importations globales ont marqué un repli de 17.99 % durant le premier trimestre de l'année 2020 par rapport à la même période de l'année 2019, en passant de 41,93 milliards USD à 34,39 milliards USD, leur répartition par Groupes d'Utilisation fait ressortir ce qui suit :

-Des baisses de l'ordre de 55 %, 36,27 %, 30,64 et de 10,92 % respectivement pour les biens d'équipements agricoles, les énergies et le lubrifiants, les biens d'équipements industriels, les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires.

-Une hausse de l'ordre de 14,27 % concernant les produits bruts, les biens alimentaires, quant à eux, ont enregistré une légère hausse de 0,28 % au cours de la période considérée.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

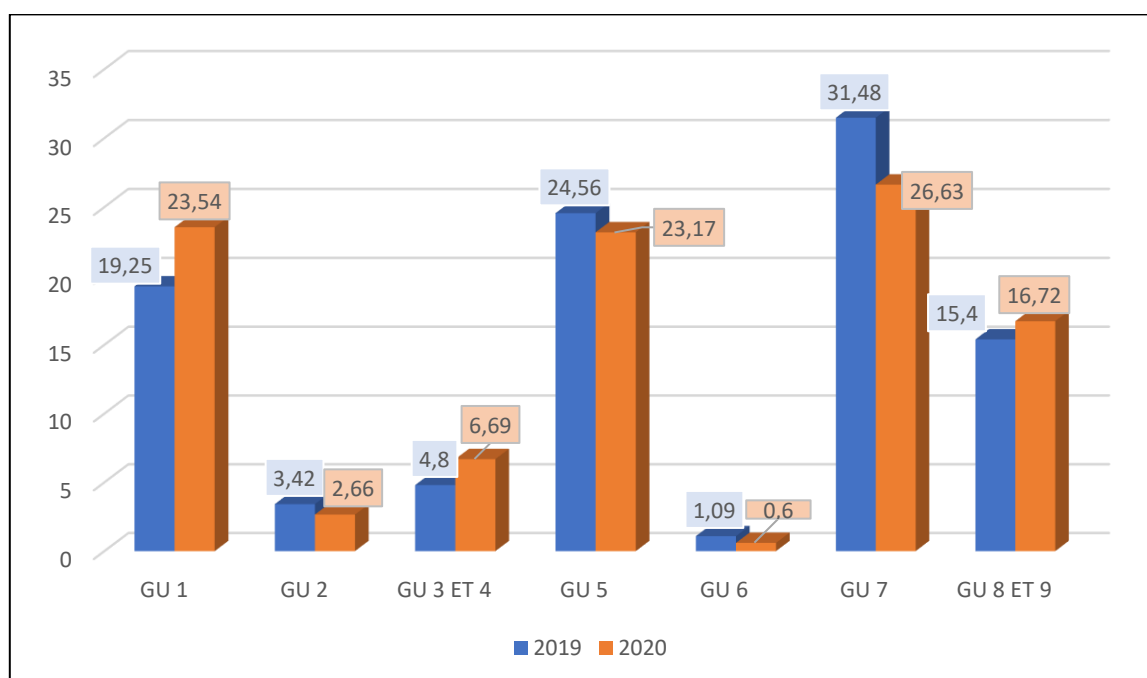
Tableau N°03 : Evolution des importations par groupe d'utilisations (Valeur en millions).

GROUPES D'UTILISATION		Année 2019			Année 2020			Classement	Evolution (%)
Code GU	Intitulé GU	DZ D	USD	Part (%)	DZ D	USD	Part (%)		
1	Biens Alimentaires	965 514,47	5 072,37	19,25	1 026 307,60	8 094, 91	23,54	2	0,26
2	Energie et Lubrifiants	171 429,93	1 436,23	3,42	116 051,47	915,35	2,66	6	-36,22
3 et 4	Produits Bruts	240 182,18	2 012,23	4,80	291 530,52	2 299,42	6,69	5	14,22
5	Demi-Produits	1 229 123,24	10 297,52	24,56	1 010 167,28	7 967,61	23,17	3	-22,63
6	Biens d'Equipements Agricoles	54 631,46	457,7	1,09	26 190,44	205,94	0,60	7	-55,00
7	Biens d'Equipements Industriels	1 575 883,82	13 202,40	31,48	1 161 056,76	9 157,73	26,63	1	-30,64
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	770 587,93	6 455,77	15,40	729 096,23	5 750,60	16,72	4	-10,92
Total		3 005 302,53	41 934,12	100%	4 360 320,30	34 391,44	100%		-17,99

Source: Données douanes disponibles sur

https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/statistiques_du_commerce_exterieur_de_l_algerie_annee_2020.pdf, consulté le 01/12/2021.

Graphique N°07 : Répartition des importations par groupes d'utilisation



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°03.

Les importations des produits bruts enregistrent une augmentation de 287,19 millions U\$D au cours de l'année 2020.

2.5.2 A l'exportation

Les exportations globales ont marqué un repli de 33,57 % au cours de l'année 2020, ce repli est dû essentiellement à la baisse des exportations des hydrocarbures de l'ordre de 35,20 %.

En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part de 92,52 % de la valeur globale, marqués par une baisse flagrante de 11,70 milliards USD à l'année 2019, pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 9,48 % de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 2,26 milliards USD, en enregistrant ainsi une baisse de 12,59 %, tel qu'illustré dans le tableau N°14 ci-après.

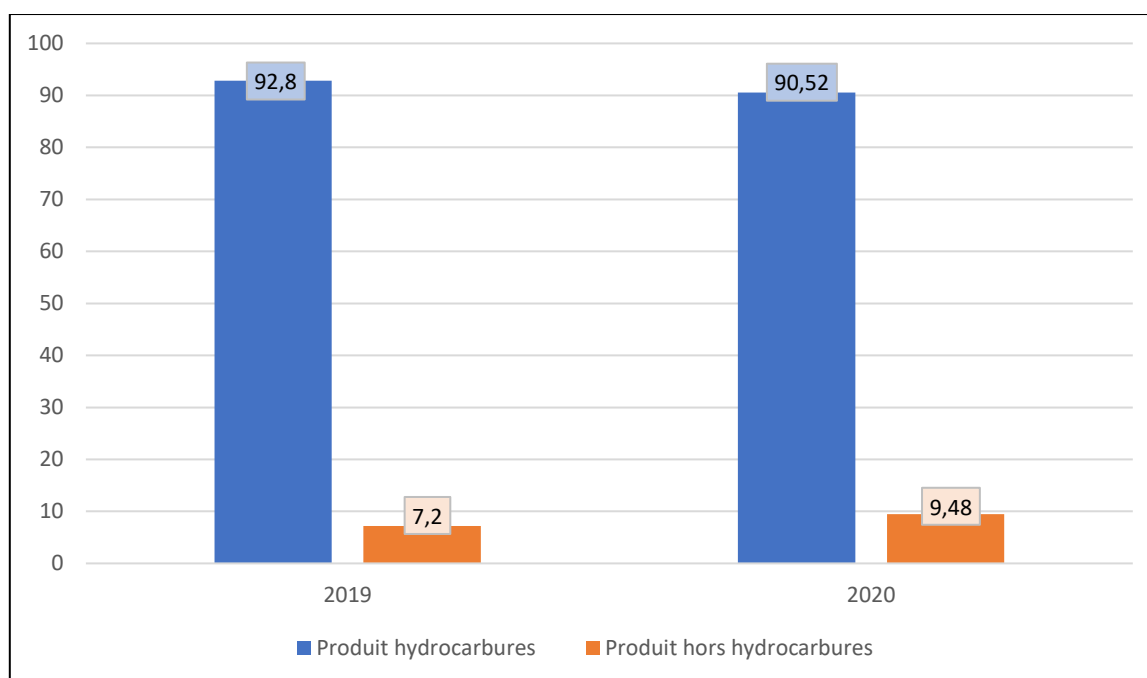
Tableau N°04 : Evolution des exportations (part %, années 2019-2020)

	Année 2019			Année 2020			Evolution %
	DZD	USD	Part %	DZD	USD	Part %	
Produit hydrocarbures	3 967 442,64	33 243,17	92,80 %	2 730 752,06	21 541,11	90,62 %	-35,20 %
Produit hors hydrocarbures	307 956,39	2 580,36	7,20 %	285 926,46	2 255,49	9,48 %	-12,59 %
Total	4 275 399,03	35 823,53	100 %	3 019 678,53	23 796,60	100 %	-33,57 %

Source : Données douanes disponibles sur

https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/statistiques_du_commerce_exterieur_de_l_algerie_annee_2020.pdf, consulté le 01/12/2021.

Graphique N°08 : Evolution des exportations (part %, années 2019-2020)



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données du tableau N°04.















2.5.3 Les principaux partenaires commerciaux de L'Algérie

2.5.3.1 Les principaux fournisseurs

En ce qui concerne la répartition des importations par partenaire commercial, les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie re présentent 47,17 % des importations globales et ce, au titre l'année 2020.

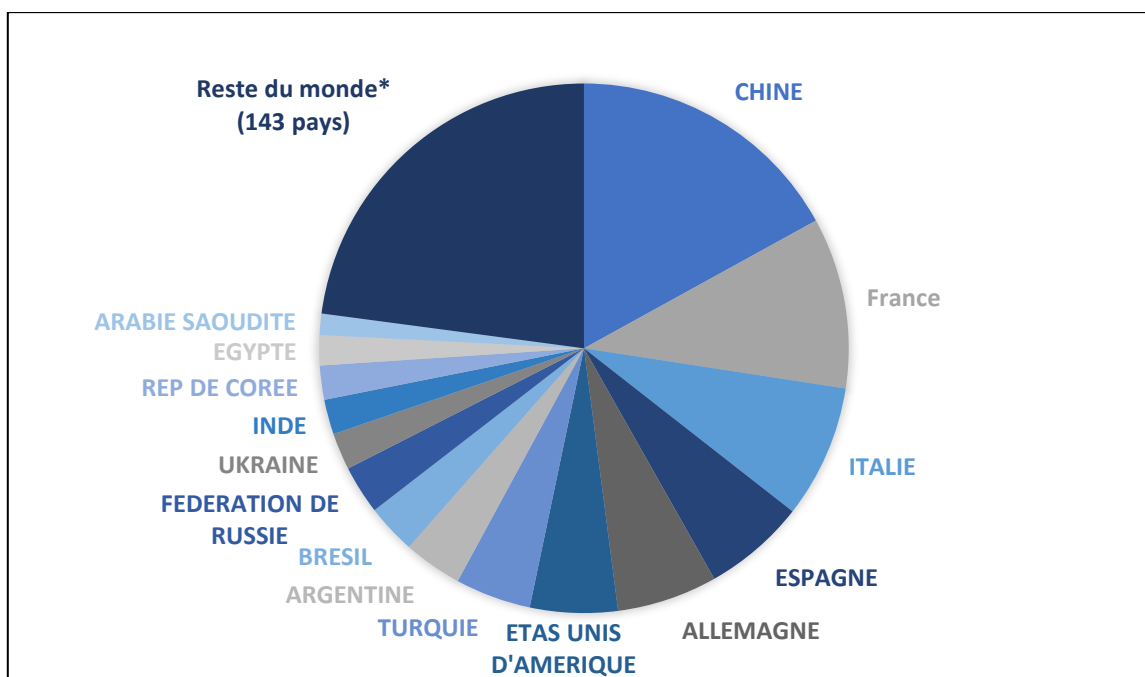
Bien que les importations des biens originaires de la Chine aient connu un repli de l'ordre de 24,46 %, cette dernière est érigée en principal fournisseur durant cette année. Elle a contribué à hauteur de 16,81 % des importations totale de l'Algérie, suivie par la France, l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne avec les parts respectives de 10,60 %, de 7,05 %, de 6,48 % et de 6,22 %.

Tableau N°5 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie

Principaux Fournisseurs	Valeur (USD)	Structure (%)	Evolution (%)
 CHINE	1 549,79	16,99	-32,33
 France	951,99	10,44	-10,62
 Italie	741,71	8,13	-11,04
 Espagne	570,36	6,25	-28,38
 ALLEMAGNE	558,78	6,13	-36,11
 ETAS UNIS D'AMERIQUE	488,35	5,35	75,82
 TURQUIE	421,45	4,62	-33,56
 ARGENTINE	326,62	3,58	-30,09
 BRESIL	277,37	3,04	-9,12
 FEDERATION DE RUSSIE	271,17	2,97	32,06
 UKRAINE	204,80	2,25	33,19
 INDE	194,57	2,13	-17,90
 REP DE COREE	189,72	2,08	-27,40
 EGYPTTE	167,50	1,84	22,07
 ARABIE SAOUDITE	118,29	1,30	-20,69
Sous Total	7 032,45	77,10	-19,06
Reste du monde* (143 pays)	2 089,32	22,90	-21,02
Total	9 121,76	100%	-19,52

Source: Données douanes disponibles sur https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/statistiques_du_commerce_exterieur_de_l_algerie_annee_2020.pdf, consulté le 02/12/2021.

Graphique N°09 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie en 2020


















Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°05.

2.5.3.2 Les principaux clients de l'Algérie

Les cinq premiers clients de l'Algérie ont atteint durant l'année 2020, une part de plus de la moitié des exportations algériennes, comme repris dans le tableau N° ci-contre.

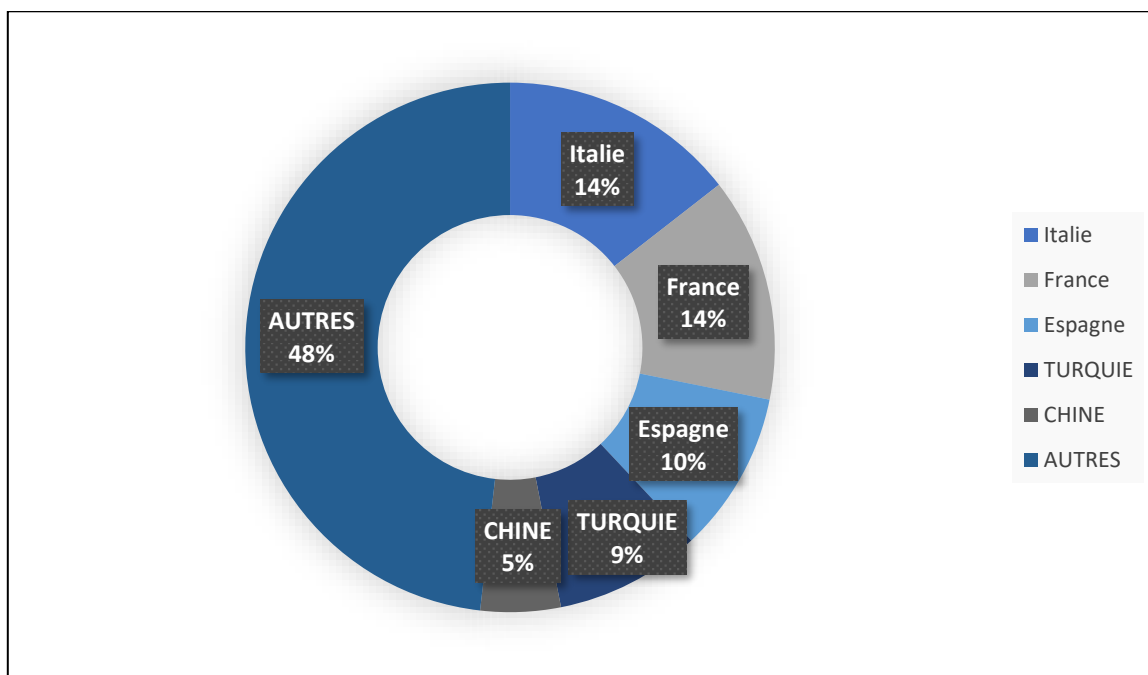
A ce titre, l'Italie est le principal client de l'Algérie avec une part de 14,47 %, suivie par la France, l'Espagne, la Turquie et la Chine avec des parts respectives de 13,69 %, 9,84 %, 8,91 % et de 4,89 %.

Tableau N°6 : Les principaux pays clients de l'Algérie

Principaux Clients	Valeur	Structure (%)	Evolution (%)
 ITALIE	3 444 ,18	14,47	-25,48
 FRANCE	3 257,06	13,69	-35,55
 ESPAGNE	2 341,37	9,84	-41,40
 TURQUIE	2 121,44	8,91	-5,59
 CHINE	1 164,82	4,89	-28,97
 TUNISIE	1 032,74	4,34	-23,55
 PAYS-BAS	1 025,93	4,31	-31,80
 GRECE	821,34	3,45	+173,55
 MALAISIE	778,66	3,27	1043,59
 BELGIQUE	726,98	3,05	-41,49
 BRESIL	680,46	2,86	-20,60
 INDE	656,42	2,76	-56,82
 GRANDE BRETAGNE	636,78	2,68	-72,31
 MALTE	627,03	2,63	9,96
 REP DE COREE	573,35	2,41	-58,28
Sous Total	19 888,57	83,58	
Reste du monde (92 pays)	3 908,03	16,42	
Total	23 796,60	100%	

Source:Données douanes disponibles sur https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/statistiques_du_commerce_exterieur_de_l_algerie_annee_2020.pdf, consulté le 02/12/2021.

Graphique N°10 : Parts de principaux clients Année 2020



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau N°06.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel du commerce international

Conclusion

Le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et services.

La structure du commerce extérieur en l'Algérie est caractérisée par des exportations basées sur les hydrocarbures et les importations diversifiées, le contexte actuel de l'économie algérienne reste fragile malgré l'amélioration des indicateurs macroéconomiques, cette fragilité se traduit par la dépendance vis-à-vis des recettes pétrolières.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

Introduction

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

Afin de diriger dans des bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas arrêté d'inventer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de montrer des techniques de couverture adaptées à chaque opportunité.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Ce chapitre est structuré de manière à présenter en première section, les instrumentes et les techniques de paiements à l'international et en deuxième section, le financement des importations en Algérie.

Section 01 : Les instrumentes et les techniques de paiements à l'international

Dans les opérations de commerce international, il ne suffit pas de vendre, encore faut-il être payé.

On peut définir par « instruments » la forme que va revêtir le paiement, comme : par chèque, par traite, par virement, etc.

Les « techniques de paiement » sont rattachées à l'organisation et la sécurité de règlement ainsi qu'à la vitesse dans laquelle il s'effectuera, par exemple : crédits documentaires, remises documentaires.

1.1 les instruments de paiements à l'international

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement c'est le véhicule monétaire qui annule la dette contractée auprès du créancier, les principaux

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

instruments de paiements à l'international sont : le virement, le chèque, la dette de change, le billet à ordre et la carte bancaire.

1.1.1. Le chèque

L'un des principaux moyens de paiement dit scriptural, par lequel le titulaire d'un compte chèque pouvait retirer de l'argent ou payer une transaction sans obligation d'apposer sur le formulaire un timbre fiscale¹, contrairement à la lettre de change.

1.1.1.1. Ses avantages et limites

Le chèque est un instrument de paiement comptant, il permet le règlement de transaction importantes. Lorsqu'il n'est pas barré, il peut être transmis par voie d'endo, c'est-à-dire que le bénéficiaire d'un chèque peut le remettre à un de ses créanciers pour attirer sa dette.

Ce moyen de paiement comporte un risque accru lorsqu'il est utilisé sans une transaction internationale pour les raisons suivantes² :

- il ne garantit pas le risque commercial ;
- il ne garantit pas le risque politique ;
- il peut être sans provision ;
- Les recours concernant les chèques sans provision sont extrêmement difficiles, les poursuites pénales variant d'un pays à l'autre.

1.1.1.2. Le renforcement de son pouvoir :

La seule possibilité de garantir le risque d'impayé est obliger son client à émettre un chèque certifié par sa banque qui en garantit la provision, ou de demander un chèque émis directement par la banque.

A- Le chèque certifié : il consiste en l'apposition par la banque de mention CERTIFIE, ou d'une mention similaire sur un formulaire tiré du chéquier du titulaire du compte ; ces mentions étant insérées dans un cadre portant les coordonnées du signataire ainsi que celles de la banque certificatrice.

B- le chèque bancaire : il s'agit d'un formulaire émis sur le propre compte de la banque de l'acheteur, lorsque celle-ci est le premier ordre, il est inconcevable qu'elle refuse le

¹Monod D-P, « Moyens de paiement internationaux », Édition Eska, 2007, P83.

² Ideem,

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

paiement d'une somme tirée de son propre compte, le bénéficiaire d'un tel chèque est donc sûr de garantir l'insolvabilité de son client, par contre demeure le risque politique de non-transfert de fonds.

1.1.2. Le virement

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger, elle le fait généralement par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère qui se chargera de créditer son client, ce qui évite le transport de fonds entre les deux pays.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

1.1.2.1. Avantages et inconvénients d'un virement international

A. Les avantages :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne 24h sur 24h.

B. Les inconvénients :

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

1.1.2.2 Sa mise en place : il est facile de virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire, les

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

banques ont généralement des imprimés réservés à cet usages, ils comportent les mentions suivantes¹ :

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
 - La somme (Le montant de la facture) ;
 - La monnaie (code ISO de la devise : EUR, USD, JPY)
 - La méthode du transfert (courrier, télex, ou le message SWIFT -MT 100(plus rapide) ;
 - Le nom du bénéficiaire(l'exportateur) ;
 - Son adresse (ville, pays)
 - La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
 - Le numéro du compte à créditer
 - Le motif du règlement (N° de la facture)
- En cas de virement effectué en devises :
- Achat au comptant ;
 - Débit du compte en devises.

Les virements de fonds à l'étranger peuvent s'effectuer grâce au message SWIFT – MT 100.

1.1.2.3 Le procédé SWIFT : Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

Les moyens classique, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financières, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 3 mai 1973 la société SWIF=Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication.

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique, le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics et des adhésions futurs.

¹ Monod D.P, Opcit, p38.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

Il comprend trois niveaux de fonctionnement :

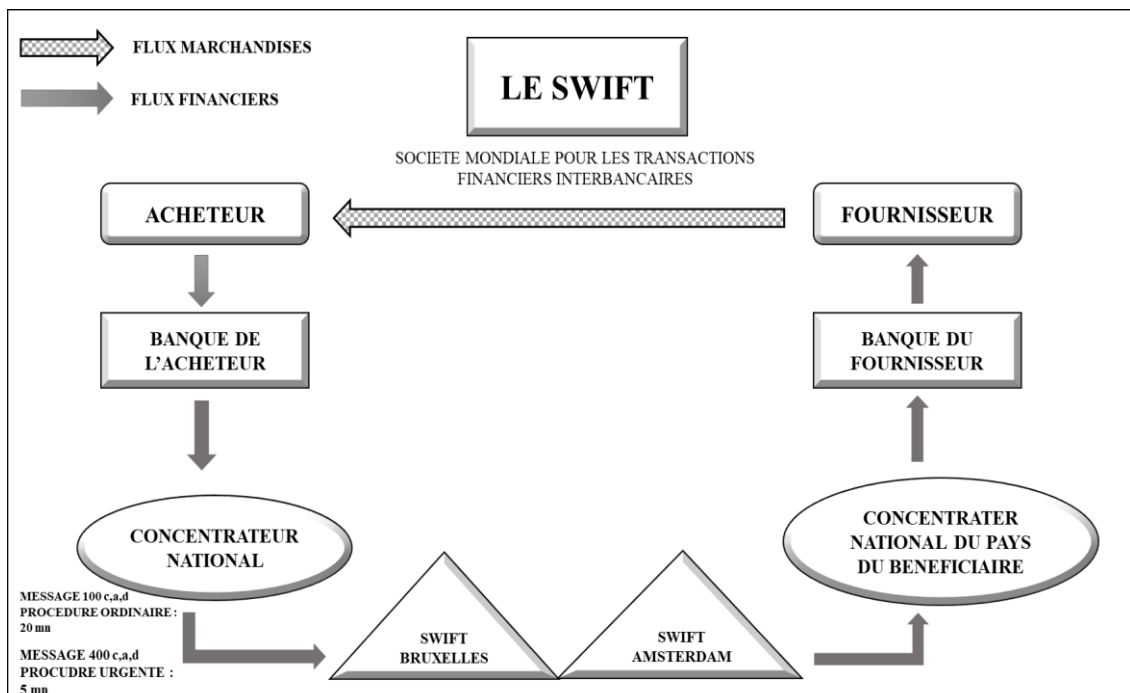
- la banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national ;
- le centre de commutation international.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel, les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message, suivis du type d'opération demandé.

Les principaux types de message SWIFT :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne les paiements entre banques.
- MT 300 concerne le paiement d'effets de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.

Figure N°06 : Représentatif le procédé SWIFT



Source : Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd, ESKA ,2007, p82.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

1.1.3 La carte bancaire : cet instrument de paiement s'est considérablement développé ces dernières années.

Instrument modernes, technologie de pointe de leur époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique, et maintenant à puce électronique.

1.1.3 1.les cartes privatives : ces cartes ont d'abord été émises aux USA à titre individuelle par les grands magasins chaînes d'hôtels, compagnies pétrolières pour s'assurer de la fidélité de leur clientèle tout en leur offrant des facilités de paiement, le détenteur d'une telle carte ne peut l'utiliser dans aucun autre établissement d'une chaîne concurrente.

1.1.3.2 La carte de paiement : les premières cartes multi-usages sont apparues aux USA : Dinners club en 1949, American Express en 1958.

Ces cartes permettent de payer des marchandises auprès du réseau d'adhérents, parfois lorsque le titulaire effectue le paiement au moyen de cette carte, il se voit gratifié d'un avantage : remise, cadeau, etc.

1.1.3.3 La carte bancaire internationale :

Les banques ont élargi leur réseau l'international ont proposé l'utilisation de ces cartes pour les transactions effectuées à l'étranger, dans un pays ayant une monnaie différente de celle du pays où est détenu le compte de l'adhérent.

En plus des services proposés sur le territoire national, elles permettent à l'étranger le paiement de marchandises ou des retraits d'argent dans les distributeurs automatiques, (automatic seller machines), ces appareils sont localisés dans les aéroports et dans les principaux sites touristiques.

Il existe 2 réseaux :

-Visa International Service Association (VISA) : organisation internationale appartenant à plus de 27 000 institutions bancaires et financières.

Cette carte est reconnue dans environ 187 pays ; 284 000 agences bancaires permettent de retirer des espèces en monnaie locale ou en devises.

-L'association internationale EUROCARD – MASTERCARD est la réunion de deux émetteurs de cartes de crédit, elle a son siège en Europe à Bruxelles, ces cartes sont acceptées dans 170 pays dans le monde.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

La carte bancaire internationale est utilisée en priorité par les touristes et les hommes d'affaires, mais depuis quelques années de nombreux industriels achètent des échantillons à leurs futurs fournisseurs grâce à ce moyen de paiement.

Ce moyen de paiement convient bien à la vente par correspondance, il est indispensable pour tout achat via internet.

Ces cartes comportent des limites, par exemple :

- Le montant de la transaction est limité (de 300 à 7500 €) suivant la législation locale du pays du titulaire, et la qualité de la carte ; il existe des cartes privilégiées GOLD-1^{er} ;
- Les retraits en liquide sont plafonnés en contrepartie devises : 275 € environ pour les cartes classiques, 1500 € environ pour les cartes privilégiées par période de 7 jours ;
- Dans certains pays, elles sont assujetties à un contrôle de change.

1.1.3.4 Législation des cartes bancaires :

La carte bancaire est pièce matérielle, du point de vue juridique elle est considérée uniquement comme un moyen d'identification du client c'est la convention signée par le titulaire et la banque émettrice « contrat d'adhérent » qui établit la loi des parties.

Une garantie protège le titulaire en cas de perte ou de vol de sa carte ; elle se met en place dès que le centre d'opposition est avisé ; toutes les transactions sont alors bloquées, et le numéro de la carte est inscrit sur une liste d'opposition diffusée à l'ensemble des adhérents.

1.1.3 La lettre de change : Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance.

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long¹

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages et inconvénients : Pour les avantages :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier).

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H « management des opérations de commerce international importer-Exporter », 8^e, DUNOD, 2007, Paris, p141.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.
- Il détermine précisément la date de paiement.

Pour les inconvénients :

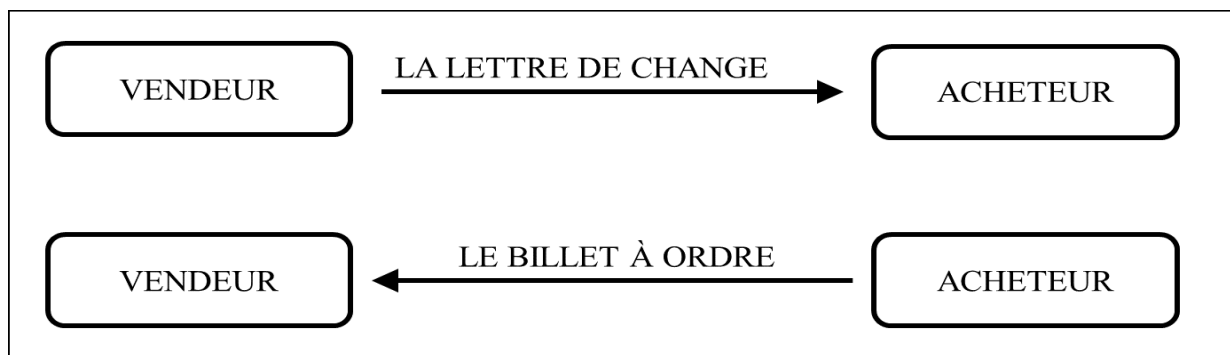
- La lettre de change ne supprime pas le risque d'impayé, de perte et de vol.
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas très répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change du banquier du tiré. Une traite avalisée apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non-transfert (sur les pays à risque).

1.1.4 Le billet à ordre

C'est un titre par lequel un débiteur (le souscripteur) s'engage à payer à une date déterminée (l'échéance) à un créancier (le bénéficiaire) une certaine somme, ce mode de paiement s'effectue de la même façon que la lettre de change sauf que le billet à ordre émis par l'acheteur.

Figure N°07 : le billet à ordre



Source : Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd, ESKA ,2007, p97.

1.2. Les techniques de paiement

On peut distinguer deux catégories de techniques de paiement :

1.2.1. Les techniques de paiement non documentaire :

Dans cette section nous allons aborder les techniques de paiement non documentaires à savoir ; l'encaissement direct ; paiement à la facturation ; le paiement Ex-Usine ; le paiement contre remboursement ; le compte à l'étranger.

1.2.1.1. L'encaissement direct :

Ici la condition de paiement n'est pas la remise documentaire pour l'exportateur afin de prouver que ces obligations ont été bien remplies. Dans ce cas, l'importateur a le pouvoir de payer ou non. Une relation de confiance et/ou de longue date doit être installée entre deux parties. Il peut avoir dans ce cas d'un encaissement simple, d'un paiement à la commande, à la facturation ou ex usine.

Il existe différents types d'encaissement direct qui sont :

A. L'encaissement simple

Par cette procédure, l'exportateur ouvre directement à son importateur tous les documents représentatifs de la marchandise expédiées (factures, documents de transport, ou titre représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il vire à son banquier pour encaissement. Par cette procédure l'acheteur paie généralement directe l'importateur sans attendre à la réception des marchandises.

B. Le paiement à la commande :

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

1.2.1.2. Paiement à la facturation :

Cette technique est souvent déconseillée car s'il adjoint à ses factures une lettre de change.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

1.2.1.3. Le paiement Ex-Usine :

Certains industriels enseignent les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition et ça pour éviter que le paiement des marchandises soit assujéti des dates de départ des transports et de leur durée, l'acheteur doit s'occuper d'acheminement des marchandises dès leurs sorties d'usine.

1.2.1.4. Le paiement contre remboursement

Contre remboursement ou Cash on Delivery (COD) en anglais ce moyen de paiement présente l'avantage de la facilité, il est utilisé principalement pour de faibles montants, il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables.

➤ Les intervenants :

- L'expéditeur remet la marchandise au transporteur et, par lettre d'instructions, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise des marchandises au destinataire.

-le transporteur doit accepter le mandat qui lui est confié et exécuter la mission.

-l'importateur reçoit, comme convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondance.

Il a le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais il n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandise contenues dans les colis.

1.2.1.5. Le compte à l'étranger

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

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

- De réduire le montant de commission liée aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;

¹DESCAMPS. C, SOICHOT. J, « économie et gestion de la banque », édition EMS, Paris, 2002, P56.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- Éventuellement, le paiement de fournisseurs locaux, le paiement effectué à partir d'un compte étranger ne coûte généralement moins cher que le paiement international ;
- L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virement, lettre de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur. Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais au terme du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour
- « Amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

1.2.3. Les techniques de paiements documentaires

Dans les opérations internationales, la prise en charge des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Très souvent, elles ne peuvent se réaliser si l'acheteur ne dispose pas d'un minimum de documents indispensables.

1.2.3.1. Le crédit documentaire :

1.2.3.1.1. Définition : Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été effectués, l'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur, ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.¹

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque « Banque Emettrice ») s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le « Donneur d'ordre » à régler à un Tiers Exportateur (le Bénéficiaire ») dans un Délai déterminé, via une banque intermédiaire (la Banque Notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes de la Chambre de commerce International.

¹ Haddad, S, « Le crédit documentaire : commerce international », Pages Blues, Bouira, 2009, p10.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

D'après la définition, nous constatons que le crédit documentaire et un arrangement vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur sous conditions qu'elle reçoive des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

3.1.3. Formes du crédit documentaire :

Il existe divers types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- Le critère de sécurité
- Le critère de mode de réalisation
- Le critère de financement

A. Selon le critère de sécurité :

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

A.1. Crédit documentaire révocable : Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.¹

A.2. Crédit documentaire irrévocable : La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).²

A.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : Il est arrivé que l'exportateur, ne connaissant pas la banque émettrice, désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, il fera part de son désir à l'importation, et

¹ Oulouni. S, « gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p18

² Idem

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

sur instrument de celui-ci, la banque du donneur d'ordre ouvrira un priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation.

En confirmant au crédit, la banque de l'exportateur prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel identique à l'engagement de la banque donneur d'ordre.

En résumé, le crédit documentaire irrévocable et confirmé comporte un double engagement bancaire. La banque confirmatrice (de l'exportateur) garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles tant de l'exportateur que de la banque du donneur d'ordre¹.

B. Selon le critère Modes de réalisation :

« Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation ».²

Il existe donc quatre modes de réalisation du crédit document :

- Paiement à vue ;
- Paiement différé ;
- Paiement par acceptation ;
- Paiement par négociation.

Ces modes de réalisation de crédit ont été développés en tenant compte de la complexité du règlement d'une opération de commerce international.

C'est ainsi que le crédit documentaire permet de consentir à son client des délais de paiement en toute sécurité.

« Honorer signifie :

- a) Payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue.
- b) Contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé.
- c) Accepter une lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à échéance si le crédit est réalisable par acceptation ».³

B.1 Le paiement à vue : La banque notificatrice n'est pas mandatée pour payer les documents, elle vérifie et procède à leur négociation. Elle peut dans ce cas accorder à l'exportateur une

¹ Legrand.G, Martini.H, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008, P136.

² R.U.U.600, article 6b, réalisation.

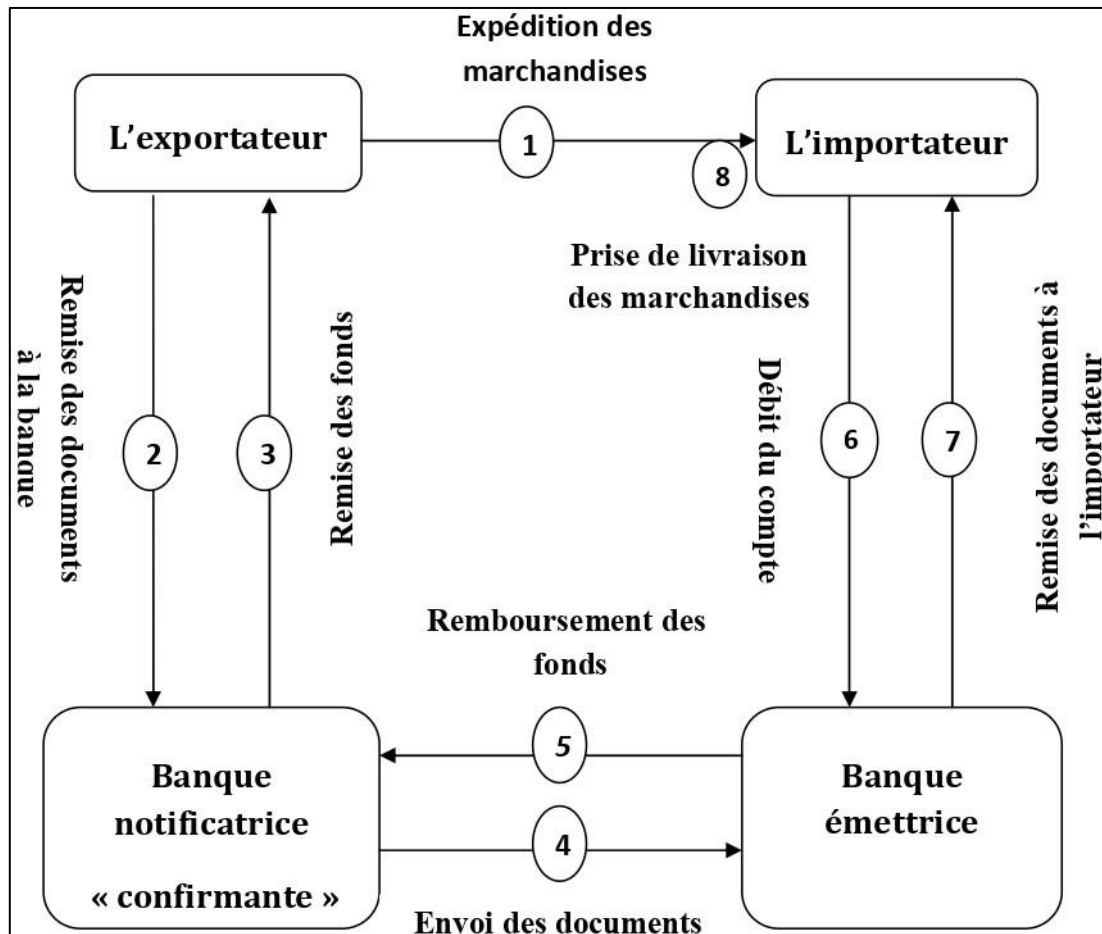
³ R.U.U600, article2, définitions.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

avance en attendant l'encaissement définitif des fonds auprès du banquier émetteur. En cas de risques politiques ou de non-conformité des documents, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.

Si la banque notificatrice est mandatée pour payer les documents, elle vérifie leur conformité et règle l'exportateur¹.

Figure N°08 : Paiement à vue d'un crédit documentaire confirmé



Source : Monod, D-P, Op.cit, p38.

- 1) L'exportateur expédie les marchandises.
- 2) L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3) La banque confirmante vérifie leur exactitude. S'ils sont conformes, elle règle le montant du crédit sans recours contre le bénéficiaire.

¹ MONOD, D-P, Op.cit, p38.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- 4) La banque confirmante envoie ces documents à la banque émettrice. Elle lui demande en échange, le remboursement des fonds décaissés.
- 5) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque confirmante.
- 6) La banque émettrice débite le compte de son client.
- 7) La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 8) L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

B.2 Le paiement différé

Une date de paiement du crédit est convenue au moment de la conclusion du contrat commercial, entre l'acheteur et le vendeur.

Cette date d'échéance est clairement indiquée sur la lettre du crédit, par exemple paiement à X jours date de connaissance.

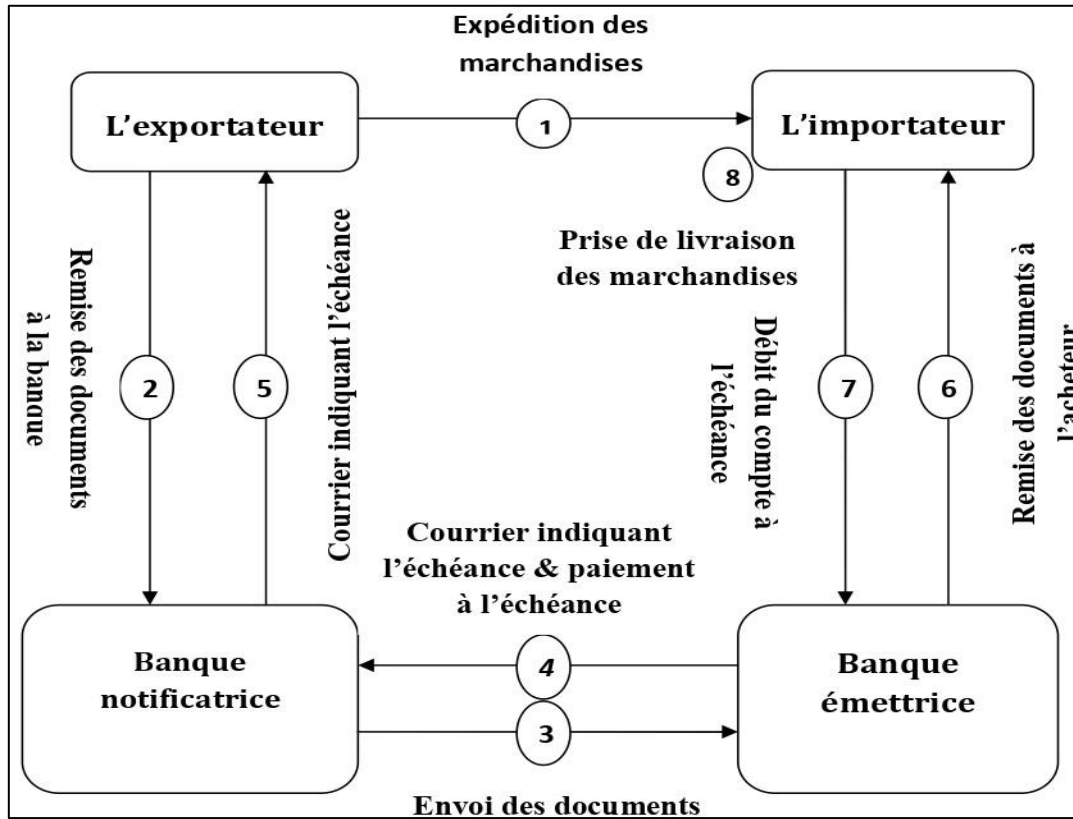
L'exportateur ne sera payé qu'à l'expiration de ce délai. Il peut avoir des difficultés à escompter sa créance en cas de besoin de trésorerie.

En cas de crédit non confirmé, le bénéficiaire ne reçoit de la banque émettrice aucun instrument cambiaire en contrepartie des documents qu'il a remis. Le bénéficiaire n'est couvert que par l'engagement écrit de la banque émettrice du crédit¹

B.2.1) Paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé

¹ MONOD, D-P, op. Cit, p130

Figure N°09 : Paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé



Source : Monod, D-P, Opcit, P38.

- 1) L'exportateur expédie les marchandises
- 2) L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3) La banque notificatrice informe l'exportateur de l'exactitude des documents ; l'exportateur devra attendre la date d'échéance indiquée dans l'avis de crédit. Si un risque politique survenait entre-temps, le paiement serait retardé jusqu'à ce que la situation soit régularisée.
- 4) La banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- 5) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice indique son intention de payer à l'échéance. La banque émettrice transmettra les fonds à la date d'échéance fixée par le crédit.
- 6) La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 7) La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.

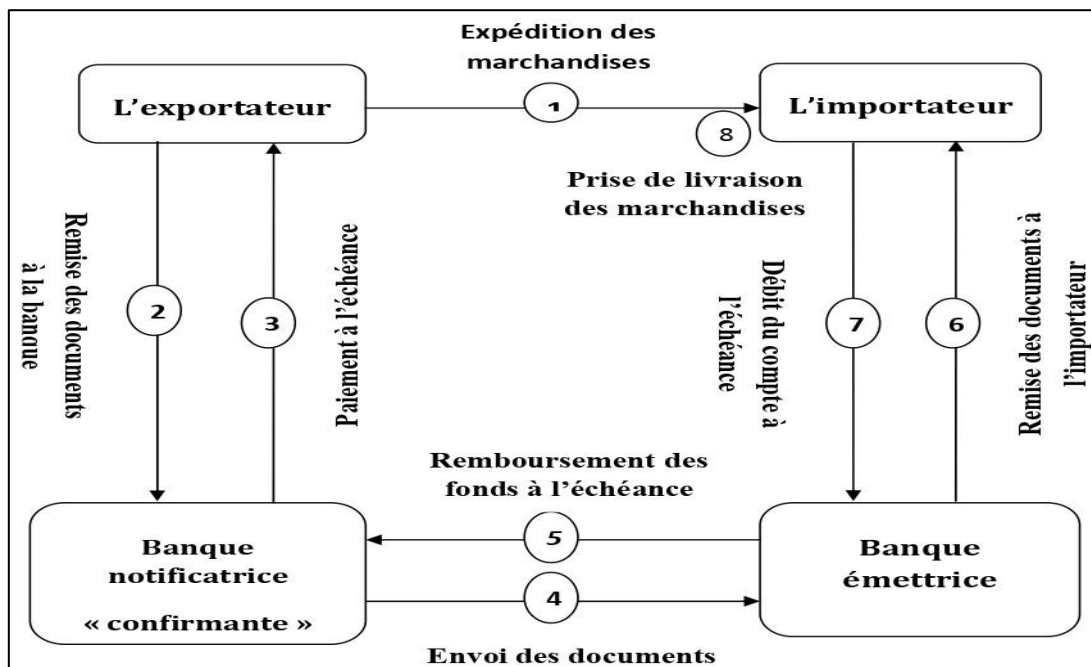
Chapitre II : Le financement des importations par les banques

8) L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

B.2.2) Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé par la banque notificatrice

Dès la confirmation du crédit, l'exportateur bénéficie de l'engagement ferme de la banque qui lui a confirmé le crédit, même en cas de risques politiques, donc le bénéficiaire sera payé, quoi qu'il advienne, à l'échéance convenue sur le crédit.

Figure N°10 : Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé



Source : Monod D-P, Op.cit, P38.

- 1) L'exportateur expédie les marchandises.
- 2) L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 3) La banque confirmante vérifie la conformité des documents. Elle s'engage à payer le montant du crédit à la date d'échéance fixée.
- 4) Elle envoie les documents à la banque émettrice avec un avis de débit à due échéance.
- 5) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice remboursera la banque confirmante à due échéance.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- 6) La banque émettrice remet les documents à l'importateur.
- 7) La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.
- 8) L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

La banque confirmant peut, à ses risques et périls, créditer l'exportateur par avance du montant du crédit dans l'attente de la date d'échéance. En cas des risques politiques, l'exportateur ne remboursera pas cette avance.

B.3 Paiement par acceptation

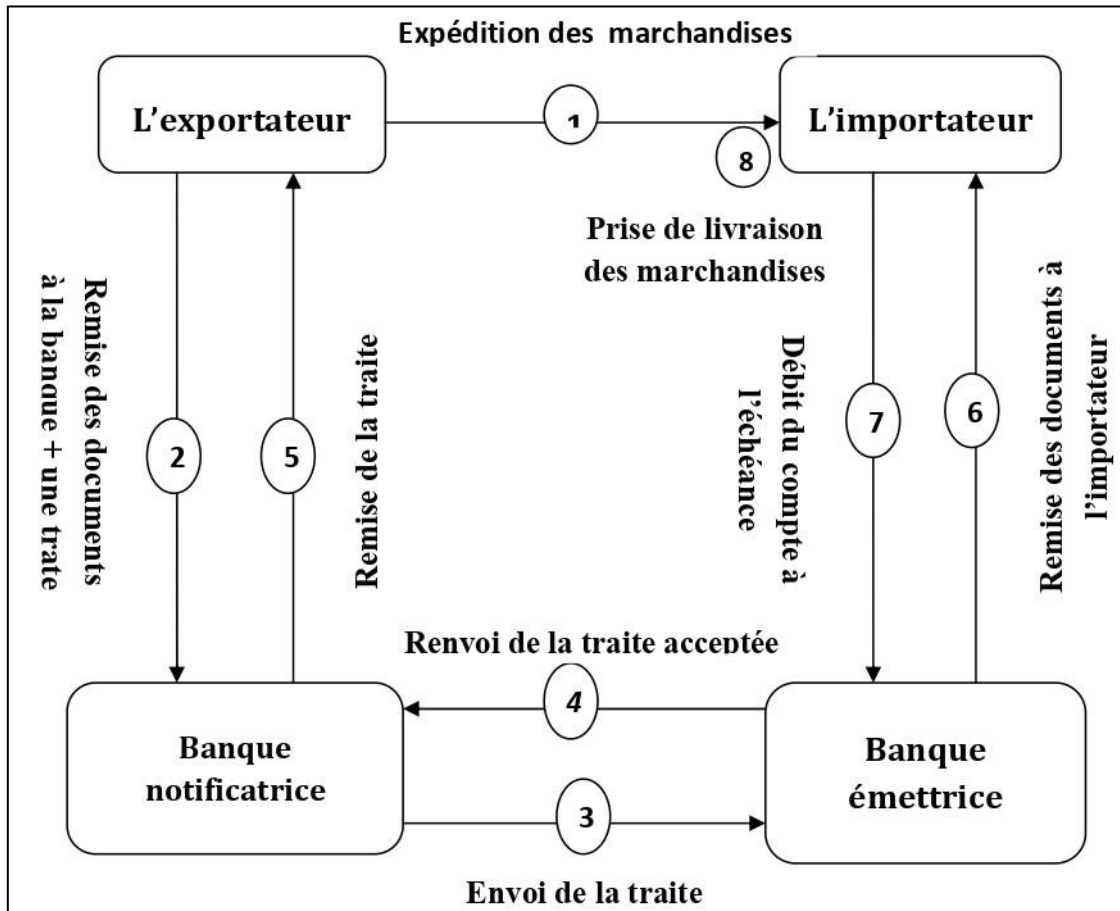
L'exportateur tire une traite, non pas sur l'importateur, mais sur une banque qui l'accepte en échange des documents conformes au crédit documentaire¹.

- Pour le crédit notifié, le tiré est la banque émettrice.
- Pour le crédit confirmé, le tiré est la banque confirmante.

B.3.1. Paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé

¹ Legrand. H, Martini. H, Op.cit, P49.

Figure N°11 : Paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé



Source : Donod. D-P, Opcit, p38.

- 1) L'exportateur expédie les marchandises.
- 2) L'exportateur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit. Il joint une traite tirée sur la banque émettrice correspondant au montant du crédit, avec une date d'échéance fixée également par le crédit.
- 3) La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle joint la traite pour acceptation.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice avalise la traite jointe. Elle retourne celle-ci à la banque notificatrice.
- 5) La banque notificatrice remet la traite à l'exportateur.
- 6) La banque émettrice remet les documents à l'importateur.

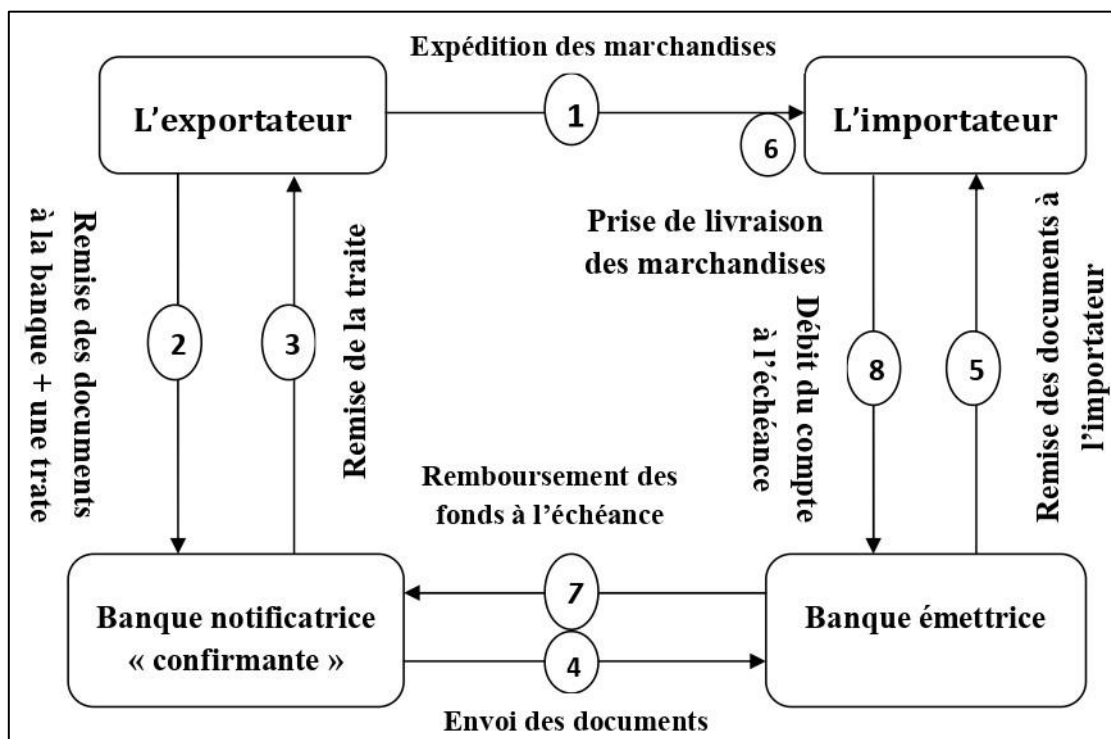
Chapitre II : Le financement des importations par les banques

7) La banque émettrice débite le compte de son client à l'échéance.

8) L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

B.3.2 Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé

Figure N°12 : Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé



Source : Monod. D-P, Op.cit, p38.

1) L'exportateur expédie les marchandises.

2) L'exportateur remet à la banque confirmante tous les documents requis dans le crédit. Il joint une traite tirée sur la banque confirmante correspondant au montant du crédit, avec une date d'échéance fixée également par le crédit.

3) La banque confirmante vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle remet la traite à l'exportateur.

4) Elle envoie les documents à la banque émettrice avec un avis de débit à due échéance.

5) La banque émettrice remet les documents à l'importateur.

6) L'importateur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

7) et 8) La banque émettrice débite le compte de l'importateur et paiera les fonds à échéance.

C. Paiement par négociation

Le terme « négociation » est défini, comme l'opération qui permet le règlement de la valeur de la traite et/ ou des documents par une banque désignée. Ceci signifie, que le banquier désigné, qui est en général le banquier émetteur, règle immédiatement le montant moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice¹.

D. Selon le critère de financement :

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur

C.1. Crédit documentaire revolving (renouvelable) :

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité de la marchandise et les prix ne changent pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

Quand un crédit documentaire exige que des quantités de marchandises soient expédiées à une certaine cadence, ou lorsqu'un crédit documentaire permet des expéditions partielles, il ne doit pas être considéré comme « revolving » mais comme crédit documentaire fractionnable².

C.2. Le crédit RED Clause (clause rouge) :

Ce crédit interprète une clause particulière accédant la banque notificative ou confirmatrice à exécuter une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'accomplir l'expédition et de montrer ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée³.

C.3. Le crédit green clause (clause vert)

Suit exactement le même principe que le Credoc red clause à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des

¹Haddad.S et collectif « le crédit documentaire », édition pages blues, Alger, 2011, p123.

² Monod. D-P, Op.cit, p38.

³ Legrand.G, et Martini.H, Op.cit, p49.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection). Contrairement au "Red clause", le crédoc "green clause" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie. Ce Credoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause" dans la mesure où les marchandises constituent une garantie¹.

C.4. Le crédit documentaire transférable

Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est « transférable ». Un crédit transférable peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire « le second bénéficiaire » à la demande du bénéficiaire « le premier bénéficiaire »².

Entre-autre, il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

C.5. Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit³.

3.2 La remise documentaire :

La remise documentaire est l'un des moyens de financement du commerce extérieur.

3.2.1 Définition :

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses instructions, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre une remise de documents qui peuvent être commerciaux (facture, documents de transport, titres de propriété...) accompagnés ou non de documents financiers (lettre de change, billets à ordre, chèques etc...) pour obtenir le paiement d'une somme d'argent⁴.

¹ Monod. D-P, Op.cit, p38.

² R.U.U.600, article 38b

³ Idem.

⁴ LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit, p49.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents, le vendeur (fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur, celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce, la remise est soumise à des règles et usances uniformes (RUU522)¹.

3.2.2 Les formes de la remise documentaire :

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remise document prend deux formes.

Tableau N°07 : Les deux formes remise documentaire

Document contre paiement D/P	Document contre acceptation D/P
La banque informe l'acheteur de la réception du document et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique.	La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.	A mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance, elle ne supprime pas le risque d'impayé.

Source : PAVEAU.J « Export Pratique du commerce international », 24^e édition, Edition Foucher, Malakoff, Octobre, 2014, p352

D'après ce tableau nous pouvons conclure que le document contre acceptation (D/A) est plus risqué que le document contre paiement (D/P).

3.2.3 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions », celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

¹ LEGRAND.H, MARTINI.H, « Commerce international », 2^e, Edition Dunod, Paris, P150.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice (banque de l'acheteur) si le règlement donne lieu à des difficultés¹.

On distingue sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire².

Étape (1) : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

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

Étape (2) : Expédition des marchandises et remise des documents

Le vendeur (remettant/donneur d'ordre) expédie les marchandises et remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

Étape (3) : Envoi des documents à la banque présentatrice

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

Étape (4) : Remise des documents à l'acheteur

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

Étape (5) : Paiement ou acceptation

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

Étape (6) : Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

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

¹ LEGRAND.G, MARTINI.H, Op.cit, p59.

² LAUTIER.D et SIMON.Y, « Techniques financières internationales », 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003, p28.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

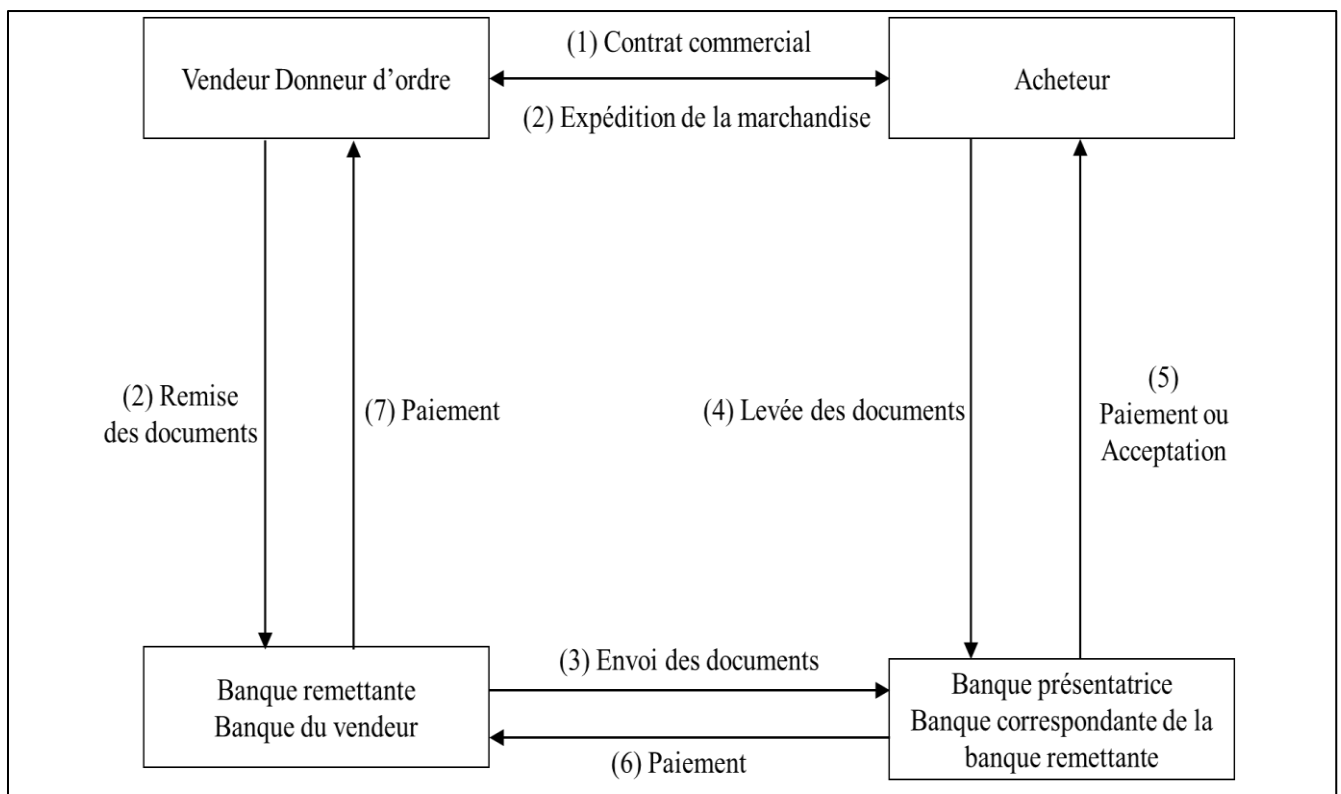
Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

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

Étape (7) : Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réceptions des fonds.

Figure N°13 : Déroulement d'une remise documentaire



Source : Lautier.D et Simon.Y, « Techniques financières internationales », 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003, p28.

Section 02 : le financement des importations en Algérie

A l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commerciale tout était à faire depuis le début tant la logique économique du colonialisme du tout transfert des richesses vers la métropole n'a rien laissé sur place.

Aussi fallait-il mettre en place un tissu économique et des circuits de distribution afin de répondre aux besoins de la population en produits de base et de large consommation.

L'Algérie depuis le début hésite entre deux techniques de paiement le CREDOC, et la REMDOC et dans le but de choisir la procédure qui correspond le plus aux besoins des consommateurs Algériens, la direction générale des changes auprès de la banque d'Algérie a adressé aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés une note relative au règlement des importations qui concernait en fait le contrôle des importations de biens réglés par le crédit documentaire ou par remise documentaire, chaque procédure à ces caractéristiques ces propres avantages et inconvénients, et ces deux techniques ont des différences.

2.1 Le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien :

Du fait de l'éloignement géographique, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance.

L'exportateur veut être payé avant l'expédition la marchandise, l'importateur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture. Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur, nécessitent l'introduction d'un médiateur afin de rassurer et de satisfaire les deux parties.

La technique de paiement la plus sûre et la plus adéquate dans ce cas est « le crédit documentaire ».

2.1.1 La régulation et la législation du crédit documentaire en Algérie

a) la loi de finance complémentaire 2009

Pour l'Algérie, le moyen qui demeure et qui reste comme technique de paiement est le Credoc, par lequel intervient l'État pour aménager et régler ses opérations du commerce extérieur d'après la loi de finance complémentaire 2009. Cette dernière contient des dispositions importantes sur le déroulement des importations sur le territoire algérien.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

L'instauration du Credoc comme seul moyen de paiement a été motivée par la hausse des importations en 2008 par rapport à 2007. Cette augmentation des importations a poussé le gouvernement à prévoir plusieurs mesures devant freiner l'ascension de la facture des importations. Ainsi, le Credoc a été présenté comme le meilleur moyen devant garantir une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.

Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. La loi de finance complémentaire (LFC) 29 juillet 2009 entend faire du crédit documentaire le seul mode de paiement des importations algériennes, une application qui est restée plus ou moins problématique en ce qui concerne les banques commerciales. Bien avant la LFC 2009, les importateurs algériens utilisaient beaucoup plus la remise documentaire dans leurs opérations commerciales que le crédit documentaire. Les modalités d'application des dispositions du présent article sont fixées, en tant que de besoin, par l'autorité monétaire et le ministre chargé des finances.

Les raisons de la promulgation de cette loi sont de réduire le volume des importations à partir d'imposition du crédit documentaire comme un seul moyen de paiement, l'État espère voir basculer ses entreprises vers la production et vise à gêner les importateurs pour favoriser la production nationale. Ainsi, elle sert à lutter contre le transfert de devise et le blanchissement d'argent, où l'État vise à réduire les financements informels générant des fuites de capitaux. L'article 69 de la LFC 2009 devait, avoir pour impératif de répondre à un objectif essentiel qui est de mettre fin au transfert libre qui constitue un moyen d'absorption de la réserve de change algérienne.

b) la loi des finances complémentaire de fin juillet 2010

Le paiement des importations s'effectue toujours au seul moyen du crédit documentaire. Les entreprises concernées restent soumises comme toute autre entreprise à l'obligation de domicilier l'opération d'importation. Il s'agit d'une obligation quel que soit le mode de paiement. Sont exclus de l'obligation du crédit documentaire les importations de services.

Il est à préciser que si la remise documentaire tout comme le transfert libre ont été rétablis dans la loi de finances complémentaire de 2011 comme mode de paiement des importations, mais il n'en demeure pas moins que leur champ d'application a été limité aux seules entreprises de production qui recourent à des importations d'urgence dont le ne doit dépasser les 4 millions de dinars.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

c) la loi de finances 2014

La loi de finance 2014 stipule : « les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance N°09- 01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 sont modifiées, complétées et rédigées comme suit : le paiement des importations destinées à la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ». Aussi et à titre de rappel, le recours à ces deux instruments de paiement remise documentaire et crédit documentaire doit faire l'objet des précautions d'usage pour la maîtrise permanente du niveau de la dette à court terme.

A ce titre, et dans le respect des indications prescrites par la banque d'Algérie en la matière, les agences auront à engager des actions de conseil et de sensibilisation des clients, particulièrement ceux utilisant la remise documentaire adossée à des paiements différés, à l'effet d'éviter d'allonger de façon excessive les délais de règlement et respecter les échéances de paiement des effets acceptés

Les raisons de la promulgation est l'institution du Crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations a généré des difficultés de trésorerie pour les petites entreprises opérant dans la production qui se sont retrouvées contraintes à régler leurs factures en mobilisant leurs avoirs, avant de recevoir leurs marchandises trois ou quatre mois plus tard.

Le Crédit documentaire a constitué en effet une chance pour les fournisseurs étrangers qui font tourner l'argent des entreprises algériennes durant les longues périodes de commande. Le retour à la remise documentaire devrait soulager ces entreprises qui ne seront plus contraintes de payer leurs importations avant la livraison de la marchandise.

L'élargissement de l'application de la remise documentaire va indubitablement faciliter les transactions aux entreprises importatrices d'intrants et les inciter à se concentrer sur l'augmentation de la production et l'amélioration des conditions de travail.

2.1.2 Origine, définition et traitement du crédit documentaire :

2.1.2.1 l'origine du crédit documentaire

L'apparition du crédit documentaire remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de sachant que cette dernière a été quelque peu modifiée, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de la transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle crédit documentaire. En tant que moyen de financement et

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

de garantie, il permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à l'importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

2.1.2.2 Définition

« C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits ».¹

L'importateur demande à son banquier de procéder de la banque de l'exportateur à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit l'argent correspondant à cette vente, dès l'expédition de la marchandise, tout en respectant les conditions du Credoc.

2.1.2.3 Les intervenants dans le crédit documentaire

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes² :

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **Le bénéficiaire** : il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.
- **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

2.1.2.4 Caractéristiques du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des 'règles et usances uniforme' (RUU) édictées par 'la chambre de commerce

¹ BOUYACOUB. F, « l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Algérie, 2003, P263.

² LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », Edition Dalloz, Belgique, 2005, p15

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

internationale'. Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire ...

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transaction commerciales internationales ;
- Un gage de sécurité pour les parties ;
- Un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises ;
- Un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et condition du crédit. Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portés sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.
- Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations Entre les partenaires. Cette implication, document, lui confère donc le caractère d'indépendance.

Toute opération de crédit documentaire est basée sur 'une demande d'ouverture de crédit documentaire exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
- Le montant du crédit ;
- Le type de crédit révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ;
- Le mode de réalisation ;

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou nom) ;
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser ;
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;
- La date et le lieu de validation de crédit ;
- Le type de crédit (transférable ou nom transférable) ;
- Le mode de transmission du crédit par avion, par télégramme ou télex, pli cartable.

2.1.2.5 Les avantages et inconvénients du crédit documentaire :

En tant que le Credoc est l'instrument de financement le plus dans le commerce extérieur, il permet d'atteindre un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, et cela si l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du Credoc.

a. les avantages :

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables¹ :

- ✓ Une banque se substitue à l'acheteur pour le paiement des marchandises ou des services exportés ;
- ✓ La banque émettrice s'engage à effectuer le paiement si toutes les conditions énoncées dans la lettre de crédit sont respectées ;
- ✓ L'expertise de la banque est mise à profit pour faciliter le déroulement des opérations commerciales ;
- ✓ Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable ;
- ✓ Une sécurité totale si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé ;

¹ Meyer.V, Rolin.C, « Techniques du commerce international », édition Nathan, Paris, 1997,p94.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- Pour l'importateur, celle de payer les marchandises seulement si les documents exigés sont conformes ;
 - Pour l'exportateur, celle de l'encaissement contre simple remise des documents conformes.
-
- ✓ Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international ;
 - ✓ Technique de paiement universelle.

b. les inconvénients

On peut résumer les inconvénients par les risques de chaque intervenant¹ :

- **La banque émettrice est** : exposé au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur) ;
- **La banque du vendeur** : quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer. Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

-L'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays ;

-L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

- **Le vendeur** : encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter un risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne sera pas confirmé ;
- **Pour l'acheteur** : le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

¹ Pasco. C, « commerce international », édition Dunod, Paris, 1997, p104.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

Pour pallier à certains risque, l'acheteur peut recourir à une garantie comme la garantie de bonne exécution, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la merchandise avant son expédition.

Le crédit documentaire (communément appelé Credoc ou lettre de crédit) est une opération de sécurisation des paiements internationaux.

Que vous soyez importateur ou exportateur, cette technique de paiement vous permet :

Si vous êtes le vendeur, d'avoir la garantie d'être payé si vous vous conformez aux stipulations précisées dans le crédit documentaire (document à fournir, délais à respect ...) .et si vous êtes l'acheteur, d'avoir la certitude d'être livré dans les délais convenus avec des produits conformes aux stipulation précisées dans le crédit documentaire.

2.2 La remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien :

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.¹

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, sachant que cette technique fait intervenir, l'exportateur, l'importateur, la banque du vendeur et l'acheteur.

Ces deux établissements financiers ne rendent ici qu'un service, et chacun représente son client et assure les parties contractantes.

2.2.1 La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie :

a) la loi de finances complémentaire 2009

La loi de finance complémentaire 2009 a introduit à ne pas utilisait la procédure du crédit documentaire, mais plus celle de la remise documentaire.

¹ MAYER.V et ROLIN, Op.cit ,P67.

b) la loi de finance complémentaire 2010

La loi de finance complémentaire 2010 a interdit l'utilisation de la Remdoc.

c) la loi de finance 2014 :

L'Algérie vient d'autoriser à nouveau la remise documentaire comme moyen de paiement des importations de produits finis. L'article 81 de la loi de finances 2014, publiée le 2 janvier au journal officiel, stipule en effet que « les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

« Le rétablissement de la remise documentaire vient après l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur », a expliqué le président de la commission finances et du budget de l'assemblée populaire nationale (parlement algérien, NDLR). Khalil Mahi. Les importations n'ont pas, en effet, cessé d'augmenter, en raison notamment de l'amélioration du pouvoir d'achat d'une large frange de la population sous l'effet des augmentations salariales.

2.2.2 Définition et traitement de la remise documentaire :

« C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants »¹. Donc, la remise documentaire est une opération effectuée par une banque (remettent) sur demande de son client, ou l'exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement), auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents correspondants.

2.2.3 Caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse par les règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version. Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement

¹Bouyakoub. F, « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Algérie, 2003, P263.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à ;
- Exécuter les instructions reçus par son mandant ;
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement. Sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement. Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant du par le client défaillant.
- L'exportation ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes ;

- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- Le (s) montant(s) encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- Les frais et intérêts à encaisser ;
- Le mode de paiement ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions

2.2.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

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

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

A. Les avantages :

Il existe plusieurs avantages¹ :

- ✓ La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- ✓ Le coût est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- ✓ La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- ✓ Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé le montant de la facture ;
- ✓ L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations ;
- ✓ Les banques prennent moins de risque, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

B. Les inconvénients :

On peut citer quelques inconvénients² :

- ✓ Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- ✓ La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- ✓ Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise, un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaire (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

2.3 La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire :

Afin de comparer le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé l'utile de choisir trois critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison entre ces deux modes de financement qui sont comme suit : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC, Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc, Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement.

¹ Legrand.G, Martini.H: commerce international, 3éme édition, DUNOP, paris, 2010, p.147

² Ideem

2.3.1 La comparaison du déroulement du CREDOC et la REMDOC

2.3.1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire

Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour le crédit documentaire et la remise documentaire en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation

2.3.1.2 La procédure de déroulement de l'opération

Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du RMDOC d'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à l'échéance, le fournisseur encoure toujours le risque de non-paiement.

2.3.1.3 Les documents exigés

- a) **Pour la domiciliation :** dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.
- b) **Pour l'ouverture de Credoc :** cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.
- c) **Les documents exigés du fournisseur :** le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :

-dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise est ne paye pas son fournisseur).

-dans une Remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

d) les commissions : le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions de Credoc.

2.3.2 Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc

- l'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. Alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.

- pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque présentatrice ;

- le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer ;

- la valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit ;

- le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas ;

- la couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une protection bonne à excellente dans le CREDOC.

Tableau N°08 : la différence entre le CREDOC et la REMDOC

Type de Financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptation Par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevée	Mauvaise
REMDOC	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : Réaliser par notre propre analyse.

Ce tableau ci-dessous résume en détail la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

paiement sur, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement et la marchandise alors que la REDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, en revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

2.3.3 Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire.

a) Pour la remise documentaire

- La REMDOC exige l'existence d'un certain niveau de confiance,
- La domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- La REMDOC n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La REMDOC est plus souple que le Credoc.

b) Pour le crédit documentaire

- Le CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction dans des circonstances très risquées ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération ;
- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur ;

Chapitre II : Le financement des importations par les banques

- Le CREDIT documentaire est largement plus couteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- Le CREDOC présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au montant de l'ouverture de Credoc.

Dans un contexte de mondialisation en mutation permanente, le risque d'impayés est aujourd'hui bien présent en matière de commerce international. De nombreux types de règlements s'offrent, ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur.

La remise documentaire exige une confiance plus élevée envers le prestataire importateur par rapport au Credoc.

En d'autres termes, le Credoc sécurise un peu plus l'exportateur et moins l'importateur. C'est la raison pour laquelle la technique de remise documentaire est privilégiée par les importateurs.

Plus généralement, la relation de confiance dépend de la nature de l'activité, de la durée du partenariat, des notions des agences et assureurs -risque.

Conclusion

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque-que s'accordent les cocontractants.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

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

L'Algérie n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, des normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur.

La loi des finances complémentaire 2009 a exigé l'utilisation de la remise documentaire plus que celle du Credoc comme moyen de paiement, et en fin juillet 2010 entend faire du Credoc le seul mode de paiement, mais en 2014 l'Algérie ré-autorise la remise documentaire comme moyen de paiement des importations. Jusqu'à maintenant le choix entre ces deux techniques reste problématique.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution
des importations au niveau de la BEA «
DOE »

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

Afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque extérieure d'Algérie au niveau de la direction des opérations avec l'étranger.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans la première section, le lieu de stage à savoir la banque extérieure d'Algérie, ainsi que son historique, son schéma organisationnel et ses activités principales.

Dans la deuxième section nous allons étudier le commerce extérieur de l'Algérie durant la période 2010 jusqu'à 2020.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage s'est déroulé au niveau de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger, boulevard colonel Amirouche.

Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la Banque extérieure d'Algérie depuis sa création, ainsi que ces missions, objectifs et son organisation, filiales et participation, et ces services. Enfin on va présenter la DOE avec tous ces missions, objectifs et activités attribuées ainsi que son organisation.

1.1 Présentation générale de la Banque Extérieure d'Algérie

La Banque extérieure d'Algérie BEA est une société par actions (l'État Algérien actionnaire à 100%), son président directeur générale actuelle est M. B, S.

1.1.1 Historique de la BEA

A- Création de la BEA

La banque extérieure d'Algérie fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance n° 67.204, elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

La banque extérieure d'Algérie avait alors repris le réseau et les activités du Crédit Lyonnais en date du 1er octobre 1967, et celle de Société Générale le 31 décembre 1967, celles de Barclays Bank Limited le 30 avril 1968, celles du Crédit du Nord puis celles de BIAM (banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée) le 31 mai 1968.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

B- Capitale de la BEA

La structuration initiale du capitale de la BEA n'avait été achevée que le 1er juin 1968, le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat a la faveur de la structuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changera de statut et devient société par action (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises.), son capital fut porté à 1 milliard de dinars, et était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), soit les structures suivants :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation électroniques, télécommunication et informatique ;
- Fonds de participation « service » ;
- Fonds de participation « chimie, pétrochimie et pharmacie » ;

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA. Cette augmentation du capital s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

C- Réseau de la BEA

La BEA se rapproche encore de la clientèle avec l'ouverture d'agence sur les sites industriels, actuellement le réseau de la banque extérieure comprend ;

- 101 agences dont 7 sur les sites industriels ;
- 09 directions régionales ;
- 01 réseau international constitué de 1500 correspondants étrangers ;
- Des participations dans des banques internationales et des filiales ;

1.1.2 Missions et objectifs de la BEA

La BEA présente plusieurs objectifs et missions ;

A- Objectifs de la BEA

La BEA finance le commerce extérieur et développe les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays, c'est une banque commerciale qui octroie des crédits à court, moyen et long terme, et fournit des services sollicités par sa clientèle.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

B- Missions de la BEA

Il est important de rappeler que la principale activité déployée par la banque extérieure d'Algérie est le traitement de toutes les opérations de banque, de change et de crédits dans le cadre de la législation et la réglementation des banques.

La BEA peut entrer autre :

- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantis, tant par elle-même qu'en participation ;
- Financer les opérations du commerce extérieur ;
- Le suivi des flux financiers des unités et des projets ;
- La prévision en matière d'activité, de rentabilité et de résultat ;
- L'acquisition des principaux moyens de fonctionnement ;
- Procéder ou participer à l'émission de garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeur mobilière ;
- Traiter toutes opérations de changes, au comptant ou à terme ;
- Contracter tout emprunt, prêt, nantissement, dépôt de devises ;
- Remplir le rôle de correspondant d'autres banques ;

1.1.3 Organisation de la BEA

Depuis 2003, la BEA est structurée comme suit :

- **La Présidence : à laquelle sont rattachées ;**
 - L'inspection générale ;
 - Cellule sécurité ;
 - Direction reporting ;
 - Direction gestion administrative dit siège de la direction générale.
- **Direction Générale Adjointe Chargé Du Commercial : qui comprend ;**
 - Direction du réseau ;
 - Direction moyens de paiement ;
 - Direction du marketing et promotion commerciale.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Engagements : qui chapeaute ;**
 - Direction crédit des grandes entreprises ;
 - Direction crédit « PME/PMI » ;

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

- Direction crédit particulier ;
- Cellule suivie et contrôle des engagements ;
- Direction gestion des actifs et participations nationales ;
- Direction du contentieux ;
- Direction études économiques.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Finances** : à laquelle sont rattachées ;
 - Direction trésorerie et marchés ;
 - Direction comptabilité générale ;
 - Cellule gestion du bilan.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Des Systèmes et Organisation** : qui regroupe ;
 - Cellule organisation ;
 - Direction de la qualité ;
 - Direction informatique (système d'information) ;
 - Direction télécommunication.
- **Direction Générale Adjointe Chargée Du Management Interne** : qui comprend ;
 - Direction des ressources humaines ;
 - Direction de l'administration générale ;
 - Direction des affaires juridiques ;
 - Direction de la communication ;
 - Cellule arabisation ;
 - Cellule sécurité.
- **Direction Générale Adjointe « internationale »** : qui comprend ;
 - Direction des opérations avec l'étranger ;
 - Direction des relations internationales ;
 - Direction du commerce extérieur.

1.1.4 Filiales et participations

A. Filiales et participations nationales

- Algérie clearing ;
- Société de services et équipement de sécurité AMNAL ;

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

- Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits liés aux jeunes promoteurs (FCMGRC), dispositif (ANSEJ) ;
- Caisse de garantie de crédits d'investissement (CGCI / PME) ;
- Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits liés aux jeunes promoteurs (investigation), dispositif (CNAF) ;
- Centre de pré-compensation interbancaire (CPI) ;
- Société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM) ;
- Société de gestion de bourse des valeurs mobilières (SGBVM) ;
- Société de garantie du crédit immobilier (SGCI) ;
- Société de garantie des dépôts bancaires (SGDB) ;
- Société de refinancement hypothécaire (SRH).

B. Filiale et participations internationales

B.1 Filiale internationale

- Banque Internationale Arabe (BIA).

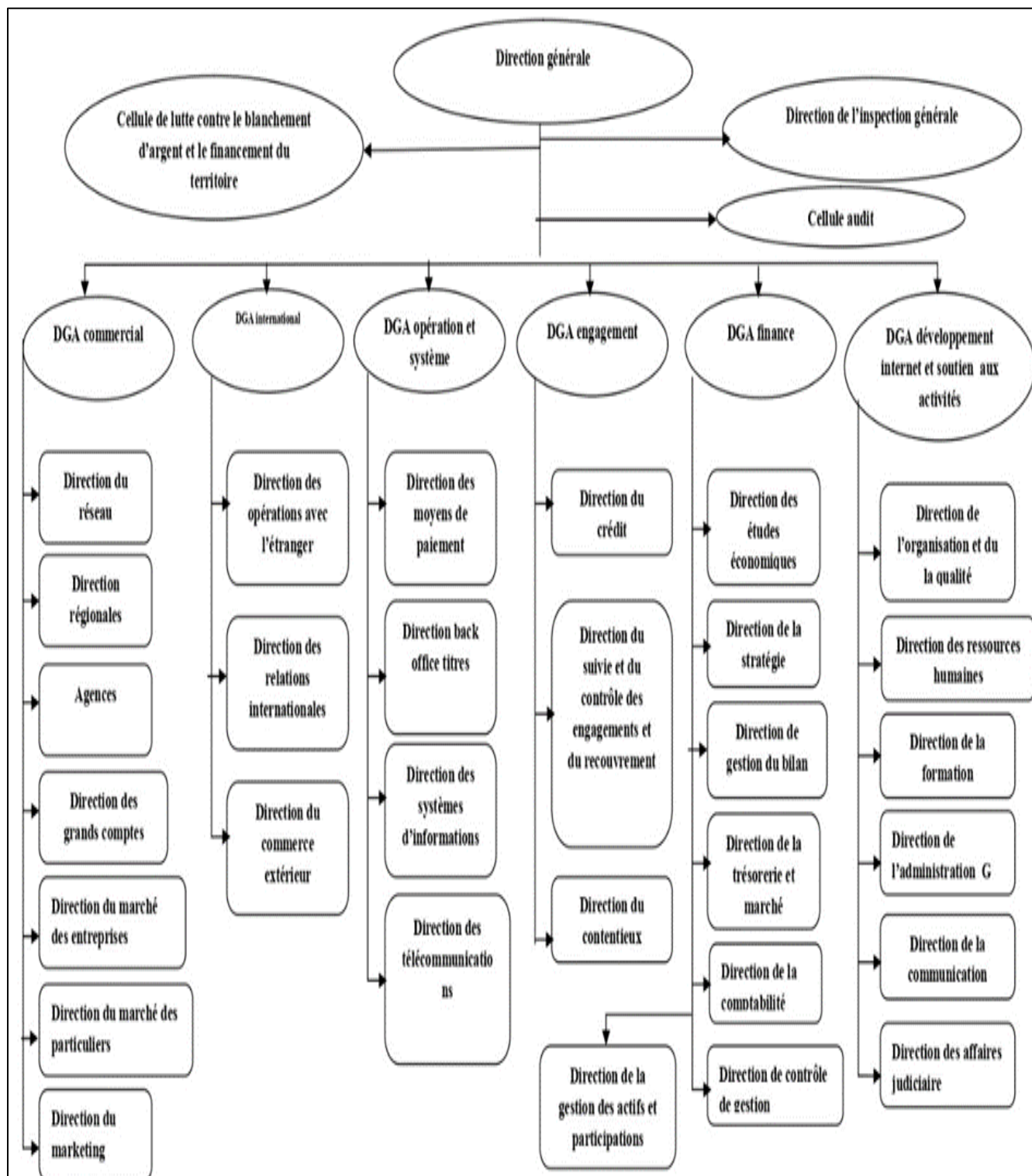
B.2 Participations internationales

- British Arab Commercial Bank (BACB);
- Arab Trade Financing Program (ATFP) Abu-Dhabi;
- Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce (BAMIC) ;
- Union des Banques Arabes et Françaises (UBAF) ;
- Banque Almasraf.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA
 « Direction des Opérations avec l'Etranger »

1.1.5 Les services de la BEA (l'organigramme)

Figure N°14 : L'organigramme de la BEA



Source : Données au niveau de la Direction des Opérations avec l'Etranger

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

1.2 Présentation générale de la Direction Des Opérations Avec L'étranger

La direction des opérations avec l'étranger (DOE) est placée sous la tutelle de la direction générale adjointe chargée de l'international, elle a des missions et des objectifs ainsi que des activités attribuées, elle se situe au boulevard colonel Amirouche, Alger.

1-2-1-Missions et objectifs de la Direction des Opérations avec l'Etranger

La DOE a pour mission et objectifs de :

- Gérer les moyens de paiement avec l'étranger et réaliser les transferts et les rapatriements des fonds ;
- Effectuer les opérations sur comptes, tenus en devise et la compensation ;
- Procéder aux ouvertures, au suivi et règlement des crédits documentaires ;
- Suivre les comptes de la BEA, tenus auprès des banques étrangères ;

1.2.2 Activités attribuées à la Direction des Opérations avec l'Etranger

Pour la réalisation de ses missions, le directeur des opérations avec l'étranger est habilité à ;

- Engager les dépenses inscrites au budget de la direction ;
- Représenter la banque dans le cadre de ses prérogatives ;

1.2.3 L'organisation de la Direction des Opérations avec l'Etranger

La Direction des Opérations avec l'étranger est constituée de :

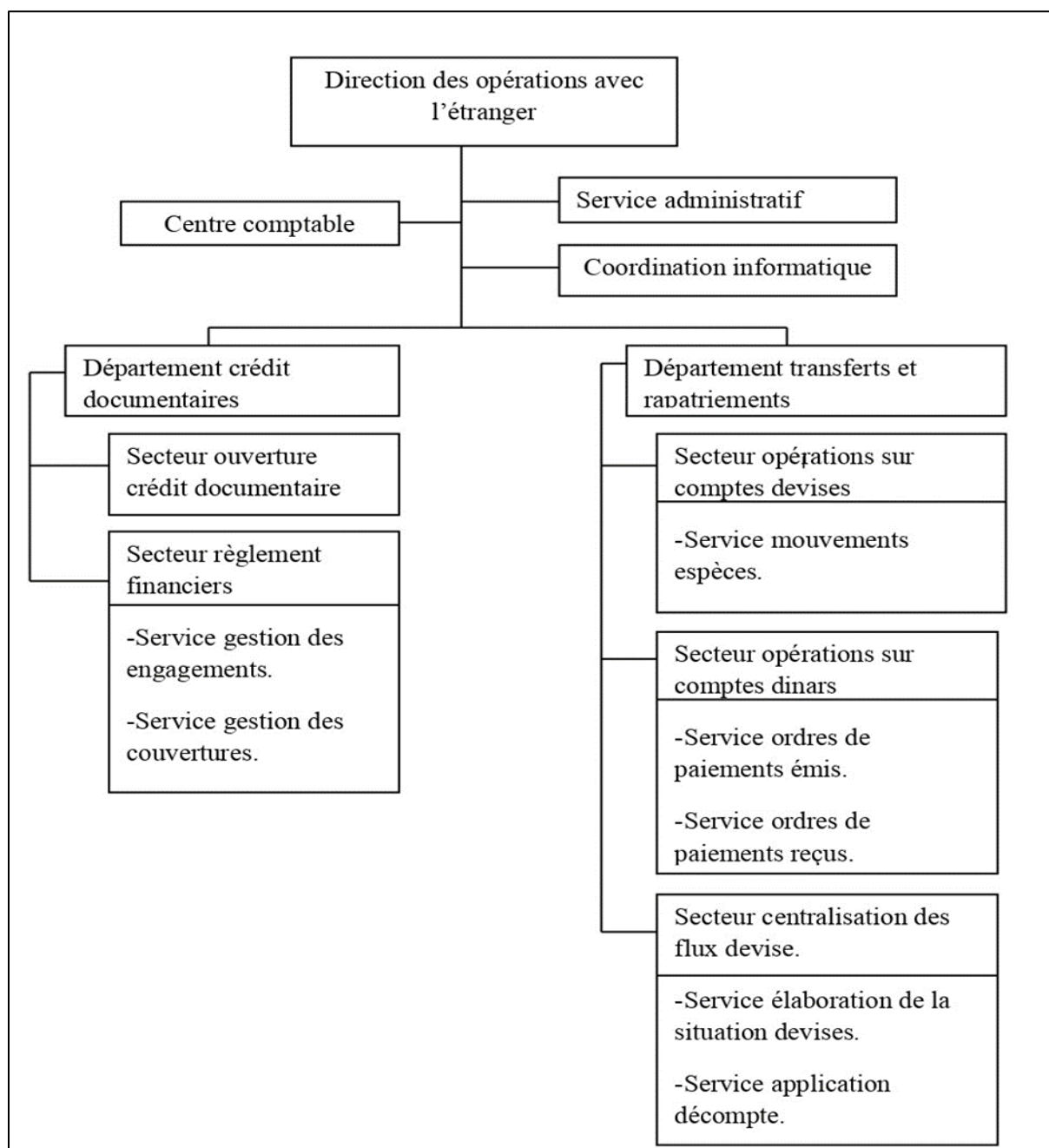
- Un service administratif ;
- Un centre comptable ;
- Une coordination informatique ;
- Un département « Crédit Documentaire » composé d'un :
 - Service « Ouvertures des Crédits » composé d'un ensemble homogène.
 - Service « Règlement Financier » constitué de deux sections ; une section de gestion des engagements, et un autre de gestion des couvertures.
- Un département « Transferts et Rapatriements » composé de trois services :
 - Un service des « Opérations Sur Comptes devises » constitué de deux sections ; une section Mouvement Espèces, et une section Mouvement Comptes.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

- Un service des « Opérations Sur Comptes Dinar » constitué de deux sections ; une section ordre de paiement émis, et une section et ordre de paiement reçus.
- Un service de « Centralisation des flux devises » constitué de deux sections ; section élaboration de la situation devises, et section application du décompte.

1.2. L'organigramme de la Direction des Opérations avec l'Etranger :

Figure N°15 : L'organigramme de la Direction des Opérations avec l'Etranger



Source : Données au niveau de la DOE

Section 02 : Le commerce extérieure de l'Algérie

2.1 L'évolution de La Balance commerciale en Algérie pour la période 2010-2020

Le tableau comparatif ci-dessus des exportations par rapport aux importations pour les années 2010 jusqu'à 2020, indique que les importations ont atteint le seuil de (100 %) des exportations et à partir de l'année 2015 jusqu'à 2020, les recettes sont diminuées de (50%) par rapport aux années précédentes.

Pour l'année 2012-2013 la balance présente un excédent commercial.

Pour l'année 2010 et 2014 à 2020, présente des déficits commerciaux successifs qui s'explique par la chute des exportations des hydrocarbure provoqué par la baisse du prix du baril de pétrole, sachant que les hydrocarbures représentent l'essentiel des exportations à l'étranger soit (96%) des recettes globales.

Les importations sont restées à un niveau très élevé.

Afin de pouvoir atteindre l'autosuffisance, diversifier l'économie par le développement des petites et moyenne entreprises de productions, cela permet d'augmenter les recettes et de diminuer les dépenses sur le commerce extérieur afin de réduire le déficit de la balance commerciale.

Tableau N°09 : L'évolution de la balance commerciale en Algérie.

(Valeurs en millions dollars)

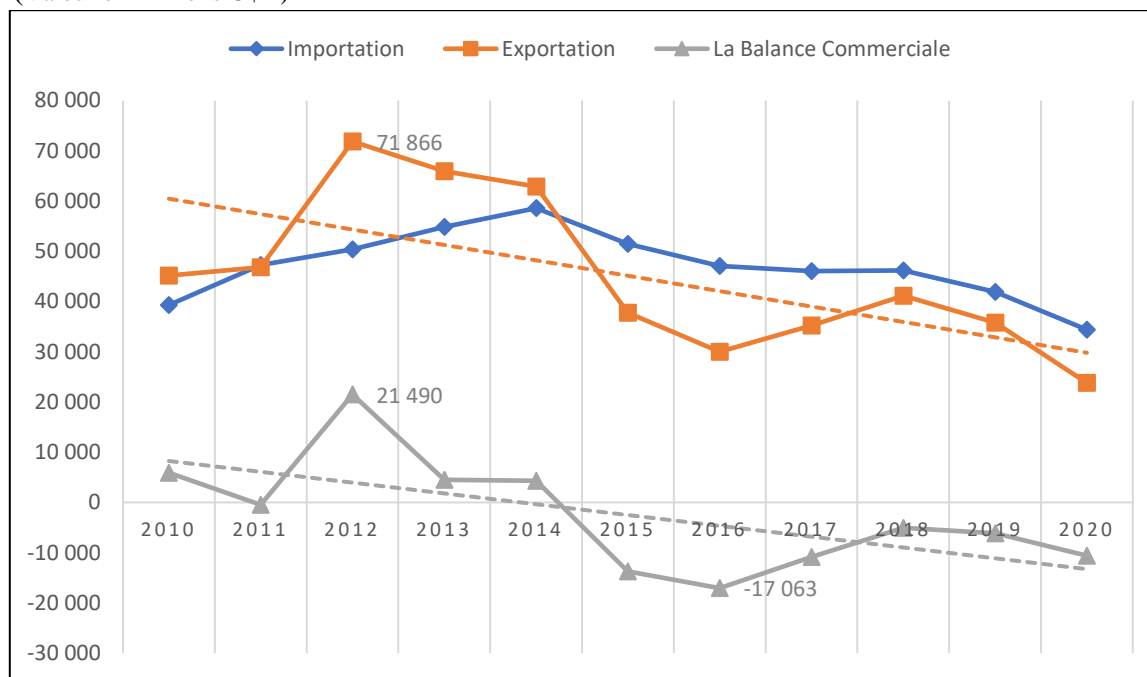
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Importation	39 294	47 247	50 376	54 852	58 580	51 501	47 089	46 059	46 197	41 934	34 391
Exportation	45194	46801	71 866	65 917	62 886	37 787	30 026	35 191	41 168	35 823	23796
Balance commerciale	5 900	-446	21 490	4 476	4 306	-13 714	-17 063	-10 868	-5 029	-6 111	-10 595

Source : données des douanes algériennes disponibles sur <https://www.douane.gov.dz/> consulté le 30/11/2021.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

La balance commerciale de l'Algérie a été déficitaire durant la période 2010-2020 sauf pour certaines années où elle est excédentaire durant la période 2012 jusqu'à 2014, en 2012 la balance commerciale en Algérie présente un excédent avec un seuil de 21 milliards de dollars, et en 2017 la balance commerciale présente un déficit de (-17) milliards de dollars.

Figure N°16 : l'évolution de la balance commerciale en Algérie 2010-2020
(Valeur en millions USD)



Source : établi par nous même à partir des données du tableau N°09

Le déficit de la balance commerciale en 2020 se creuse et s'établit à 10 milliards USD, malgré la baisse enregistrée au niveau des importations durant cette période, ceci s'explique en partie par l'effet combiné de la détérioration des exportations des hydrocarbures.

Graphique N°11 : l'évolution de la balance commerciale en Algérie 2010-2020

(Valeur en millions USD)



Source : établi par nous même à partir des données du tableau N°09

Les déficits successifs de la balance commerciale des exercices de 2015 à 2020 ont fait absorber le stock des réserves de changes.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

2.2 Evolution De la balance commerciale de la BEA

Le tableau ci-dessus représente les données récupérées auprès de la BEA au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE).

Les exportations durant les années 2010 à 2020, on atteint un seuil important grâce aux prix du barils de pétroles qui avoisine les 140 dollars le baril.

Depuis 2015 jusqu'à 2020 les exportations a majorité hydrocarbures sont diminuées à cause de la chute du prix du baril du pétrole qui avoisine les 40 dollars le baril.

Toutes les recettes sur les exportations soient 96% proviennes de la vente des hydrocarbures par contre les importations désignées dans le graphique N°17 sont restées dans la même tendance depuis 2010 jusqu'à 2019 malgré la chute des exportations, pour l'année 2020 les dépenses ont été réduites.

Tableau N°10 : Evolution de la balance commerciale au niveau de la Direction des Opération avec l'Etranger « BEA ».

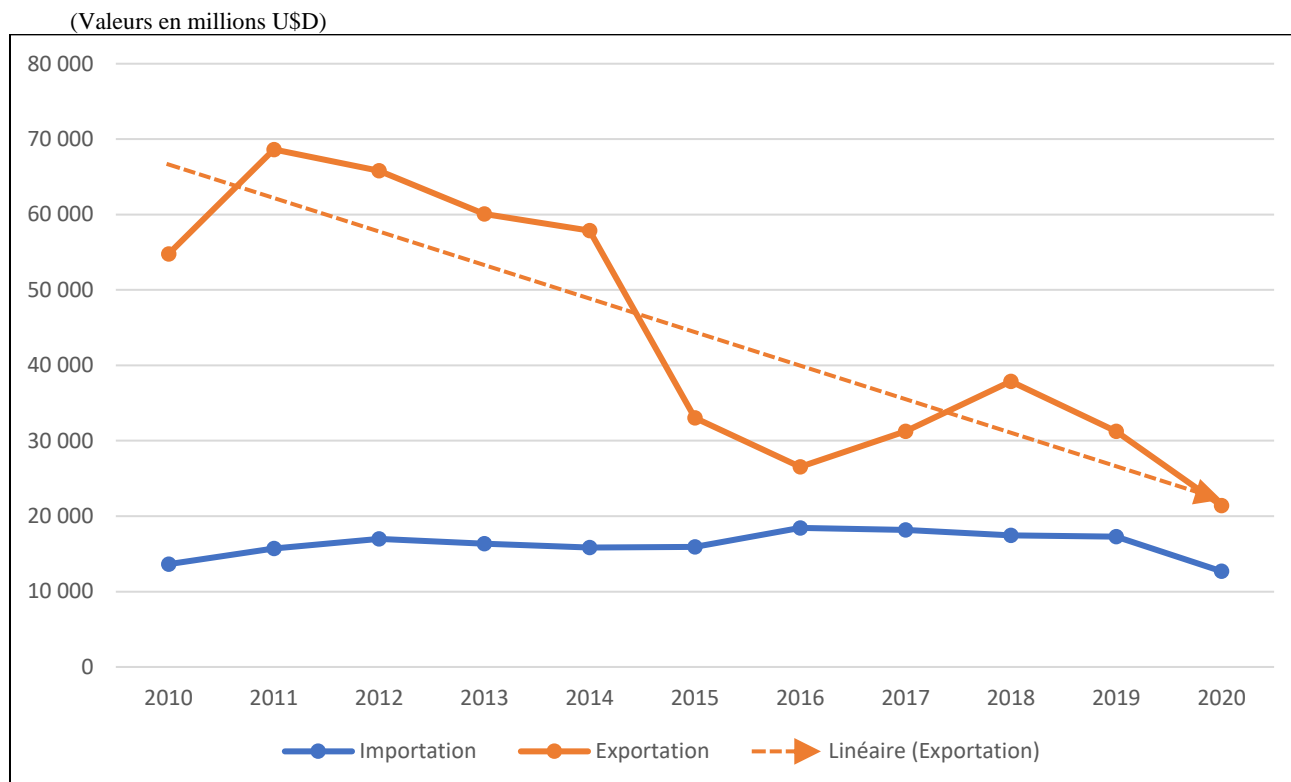
(Valeurs en millions USD)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Importation	13 643	15732	16 985	16 357	15 858	15 927	18 443	18 176	17 458	17283	12694
Exportation	54 768	68 630	65 794	60 077	57 858	33 043	26 556	31 264	37 854	31232	21399
Balance commerciale	41 125	52 898	48 809	43 720	42 000	17 116	8 113	13 088	20 396	13 949	8 705

Source : établi par nous-mêmes à partir des données de BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger ».

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger »

**Figure N°17 : Evolution de la balance commerciale au niveau de la banque
BEA « Direction des Opération avec l'Etranger ».**

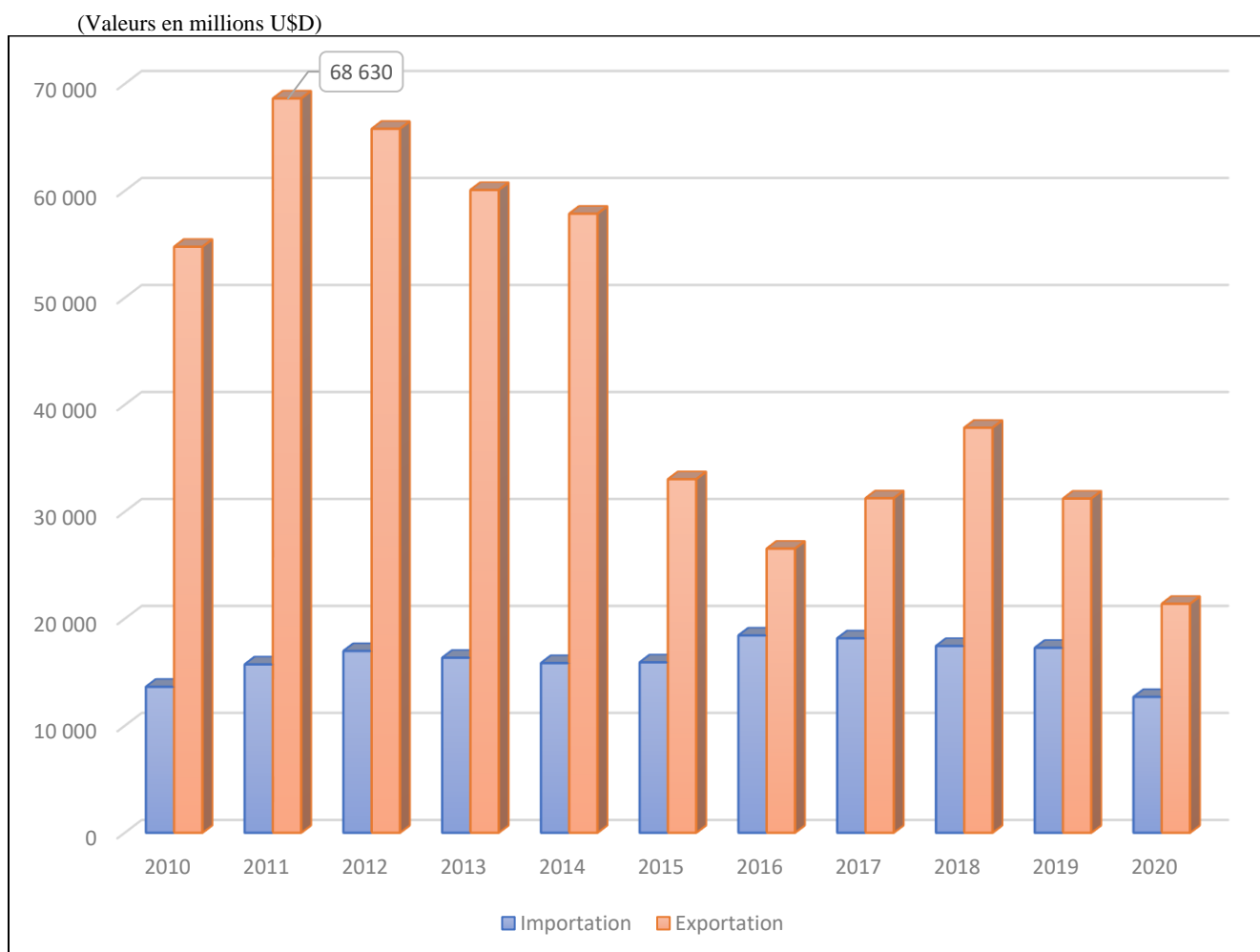


Source : établi par nous-mêmes à partir des données du tableau N°10

Ce graphique ci-dessus indique la répartition des opérations d'importations et exportations du commerce extérieur au niveau de la BEA.

- Les opérations sur les exportations pour l'année 2011 et 2012, représentent les meilleurs encaissements.
- Les opérations d'importations pour la majorité des années sont d'un ordre croissant et restent élevées à l'exception de l'année 2020 a enregistré une meilleure maîtrise des décaissements.

Graphique N°12 : Les exportations et importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Etranger ».



Source : établi par nous mêmes à partir des données du tableau N°17

Ce graphique représente la comparaison des opérations d'exportations par rapport aux importations au niveau de la BEA et indique que les années 2010 - 2014, présente un excédent important dans la balance commerciale et pour l'année 2015- 2020, la balance commerciale reste positive malgré les exportations diminuées.

2.3 Evolution des importations par groupes d'utilisation

La répartition des importations par groupe de produit, comme l'indique le tableau ci-dessus fait ressortir des diminutions des importations durant la période 2010 à 2020 pour les produits de matériaux de constructions et les médicaments à cause de la production nationale à l'exemple du groupe SAIDAL en médicaments.

Et à l'inverse une augmentation importante des produits alimentaires durant la période 2010-2020.

Tableau N°11 : Evolution des importations par groupes d'utilisation

(Valeur en millions USD)

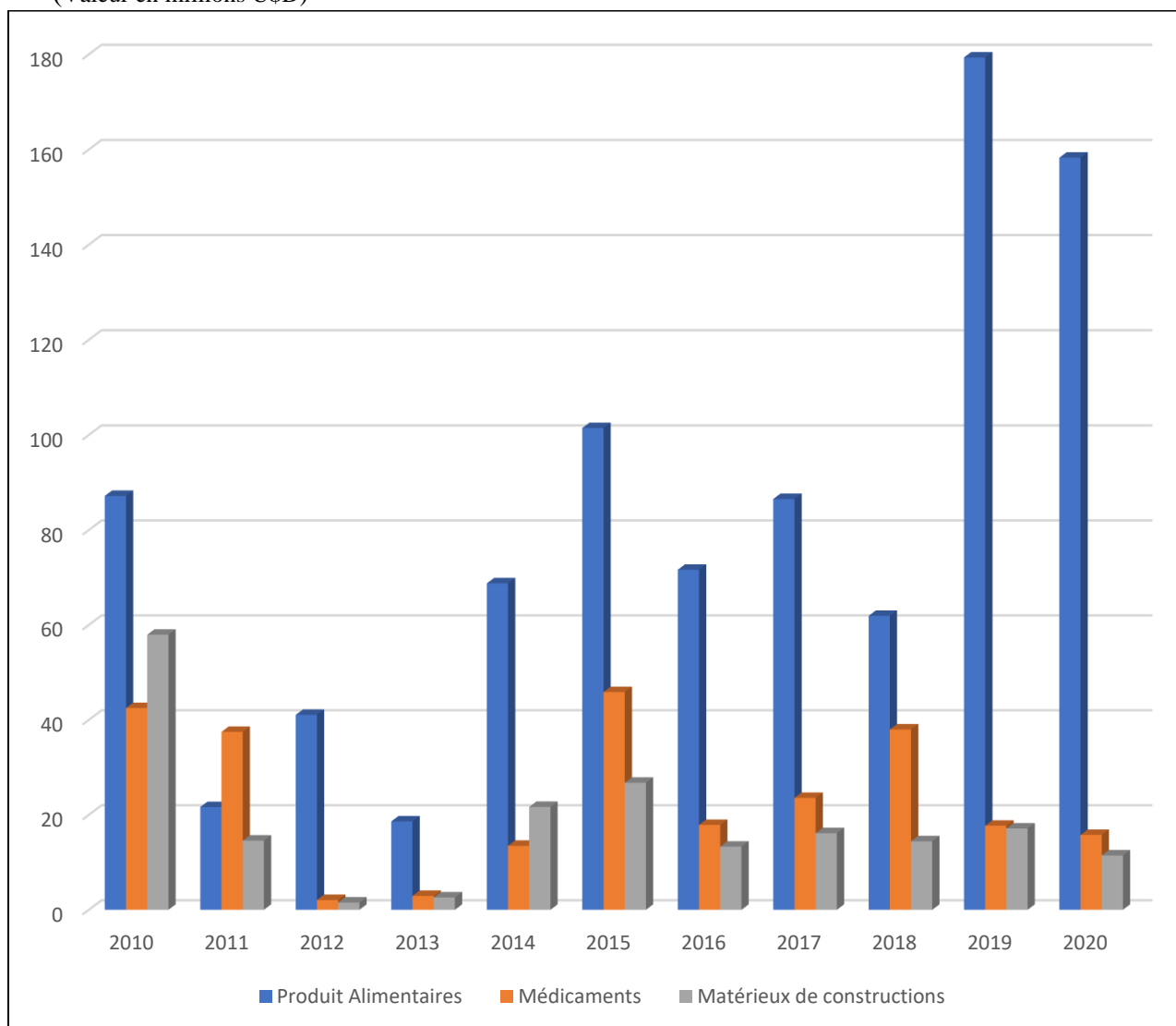
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Produits Alimentaires	87,18	21,64	41,08	18,62	68,76	101,45	71,63	86,53	61,92	179,35	158,29
Médicaments	42,50	37,48	2,07	2,94	13,48	45,86	17,88	23,57	37,99	17,71	15,78
Matériaux de constructions	57,95	14,58	1,53	2,60	21,67	26,76	13,31	16,14	14,44	17,13	11,45

Source : établi nous-mêmes à partir des données au niveau de la banque BEA.

Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA
« Direction des Opérations avec l'Etranger »

Graphique N°13: Evolution des importations par groupes d'utilisation au niveau de la BEA.

(Valeur en millions USD)



Source : établi par nous même à partir des données du tableau N°11

L'année 2011 et 2013 présente une rigueur dans la gestion des dépenses budgétaire pour les produits de matériaux de constructions et les médicaments.

2.4 Structure des exportations

Les exportations par produits hydrocarbures en Algérie représente 96 % des recettes globales.

Les exportations en hydrocarbures à partir de 2010 à 2012, sont en hausses à cause de l'augmentation du prix du baril de pétrole ainsi que le volume de la production qui a atteint un seuil de 1,5 millions de baril par jour.

A l'inverse de l'année 2020 qui a connu une diminution importante par rapport aux années précédents à cause de la baisse du prix du baril ainsi que le volume de la production qui avoisine le 1 million de baril par jour.

Les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales avec une faible dynamique.

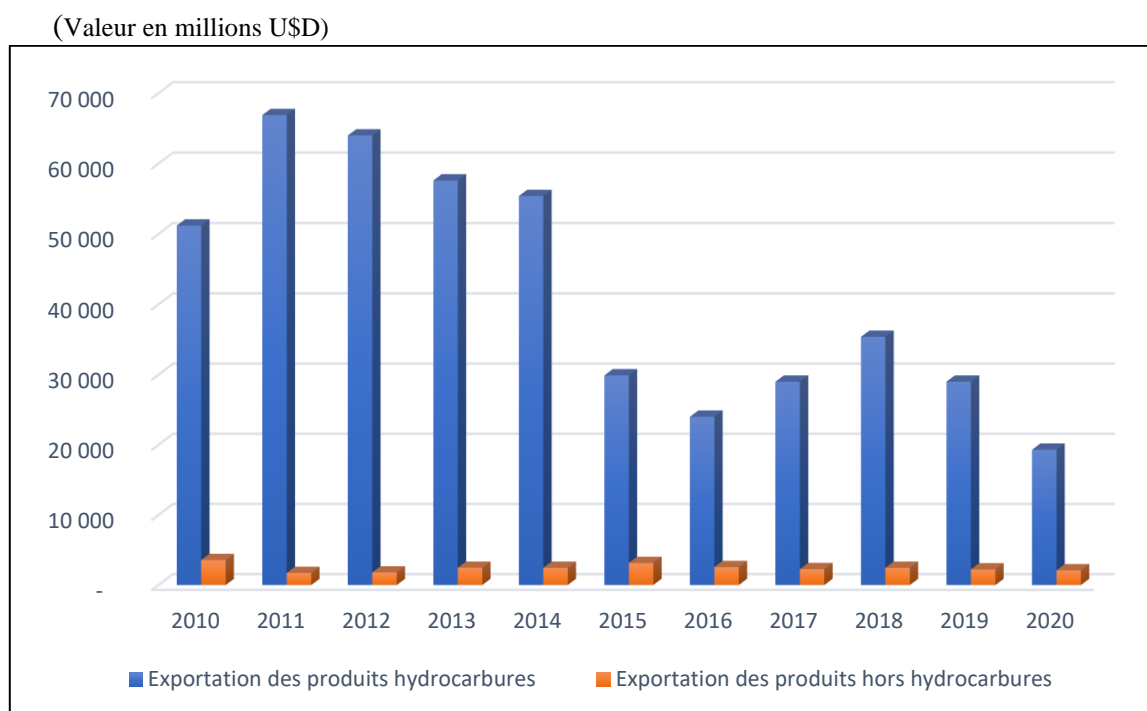
Tableau N°12 : Les exportations par produits hydrocarbures et hors hydrocarbures au niveau de la BEA .

(Valeur en millions USD)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Produit Hydrocarbures	51200	66900	64000	57611	55400	29900	24000	29000	35400	29000	19300
Produit hors Hydrocarbures	3 568	1730	1794	2446	2458	3 143	2 557	2264	2454	2232	2100
Total	54768	68630	65794	60077	57858	33043	26556	31264	37854	31232	21400

Source : établi par nous-mêmes à partir des données au niveau de la banque BEA.

Graphiques N°14 : L'évolution des exportations hydrocarbures et hors hydrocarbures.

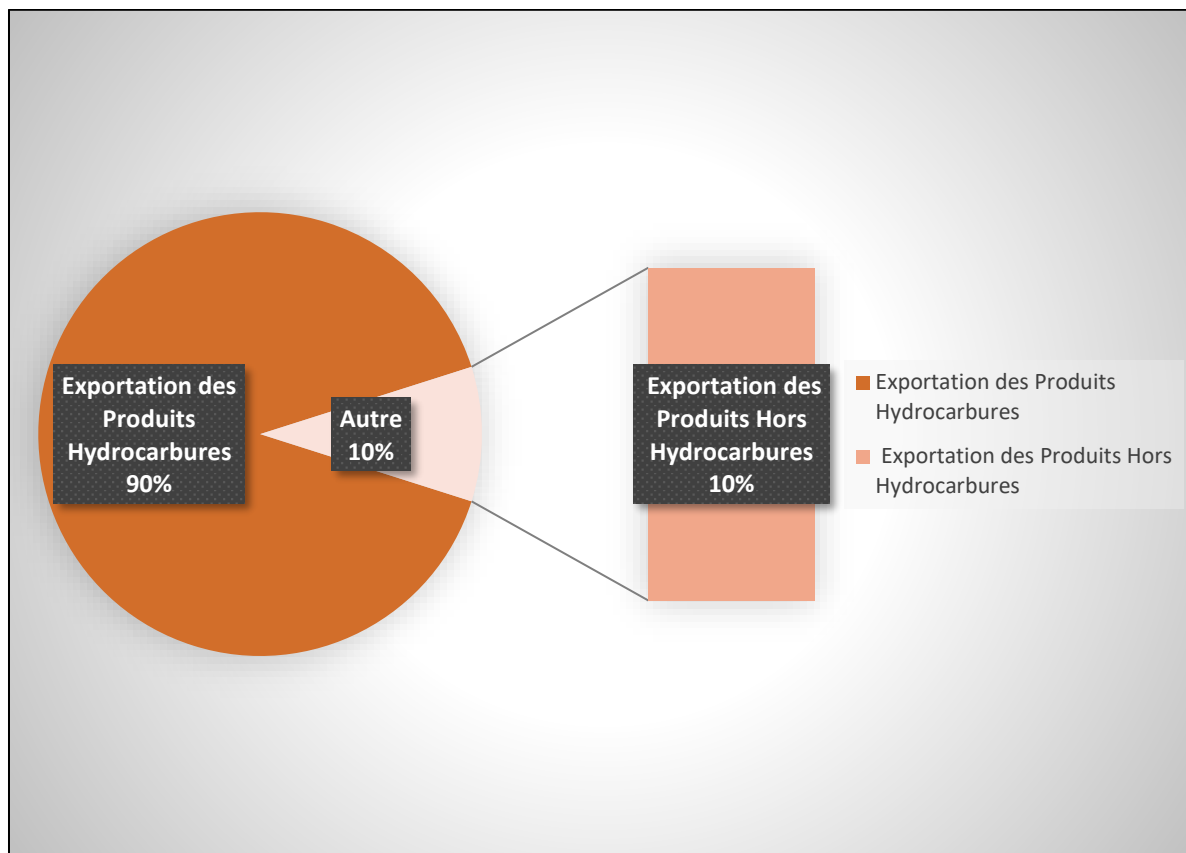


Source : établi par nous-mêmes à partir des données du tableau N°12

Les exportations représentent (96) % par rapport aux autres divers produits hors hydrocarbures qui est de (04) % de la totalité des exportations.

Suivant ce graphique N° 12 les exportations en hydrocarbures durant les années 2010-2014 ont atteint un seuil important par rapport aux années 2014-2020 qui ont subi une réduction des exportations.

Graphique N°15 : l'évolution des exportations hydrocarbures et hors hydrocarbures en 2020 au niveau de la BEA.



Source : établi par nous-mêmes à partir des données du tableau N°12

Suivant les données de la BEA pour l'année 2020, dans le tableau N°12, les exportations représentent 90 % des produits hydrocarbures et 10 % pour les hors hydrocarbures des recettes globales.

Conclusion

A travers ce chapitre consacré à la partie pratique sur les opérations d'importations à la BEA au niveau de la Direction des Opérations avec L'Etranger et on a également étudié les statistiques, l'analyse et l'évolutions des divers produits importés en valeurs durant la période allant 2010-2020 et leur impact sur la balance commerciale.

Les divers produits importés durant ces années sont restés élevés et le secteur industriel qui a un impact direct sur les importations reste peut développer.

Par ailleurs le crédit documentaire et la remise documentaire sont les techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations d'importations.

Le paiement d'une valeur inférieure à 10 000 euros est directement validé par le département transfert et toute opération qui dépasse 10 000 euros est validée par la direction.

Nous avons constaté une rigueur dans les formalités administratives concernant le paiement de ces opérations, cela nous a permis d'apprendre davantage sur la banque et ses services.

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce international et clarifier les principales techniques de financement des opérations du commerce international.

La présente étude a tenté d'apporter les éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier et analyser l'évolution des importations et ces moyens de financement.

Dans l'étude théorique nous avons essayé de définir, le cadre général du commerce international, dans le but d'expliquer et évaluer ce dernier, ainsi que le financement des importations afin de mettre l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement.

Le financement du commerce extérieur en général et les importations en particulier est une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national. Alors que c'est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur.

Du ce fait, le commerce extérieur occupe une place très importante au sien de l'agence bancaire, il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par ses clients avec l'étranger.

La banque joue un rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur, nous avons démontré qu'effectivement, la Direction des Opérations avec l'Etranger (DOE) joue ce rôle, voire même plus qu'un simple intermédiaire, La Banque intervient tout au long de la chaîne des échanges commerciaux internationaux. Elles suivent tous les documents dès l'ouverture de dossier de domiciliation jusqu'au transfert des fonds et le débarquement de la marchandise au niveau du port convenu.

Ainsi, le crédit documentaire et la remise sont les techniques les plus utilisées au niveau des banques algériennes et cela par rapport à la loi de finance 2014.

Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante, Ce dernier couvre plusieurs risques. Par contre la remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux elle est basé sur la confiance total entre les deux parties contractantes.

Conclusion générale

Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécuriser.

Et enfin, le choix de la technique à utiliser dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Au terme de ce travail et notre stage pratique qui nous a permis d'avoir une conception du milieu professionnel, on peut avouer que nous avons amplement instruit une expérience sur un domaine aussi vaste et intéressant dans le commerce international.

Durant notre étude pratique, on a pu analyser et évaluer les opérations du commerce extérieur de l'Algérie, ce qui nous a permis de conclure que les opérations d'importations sont en hausse malgré la chute des exportations.

Cette pratique nous a permis d'enrichir nos connaissances et mieux comprendre les différentes étapes et techniques utilisées, ainsi connu la mission de chaque service au sien de la Direction des Opérations avec l'Etranger (DOE).

Bibliographie

Bibliographie

1. Pasco Corinne, « commerce international », édition Dunod, Paris, 1997.
2. Aubin Christian et Norel Philippe, « économie internationale, faits, théories et politiques », édition du seuil, Paris, 2000.
3. Becuwe Stéphane, « commerce international et politiques commerciales », ARMAND COLIN, Paris, 2006.
4. BOUYACOUB FAROUK, « l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Algérie, 2003.
5. Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque », édition EMS, Paris, 2002.
6. Guendouzi Brahim, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008.
7. Haddad.S et collectif « le crédit documentaire », édition pages blues, Alger, 2011
8. Haddad.S, « Le crédit documentaire : commerce international », Pages Blues, Bouira, 2009.
9. Jacquet Jean-Michel, Delebecque Philippe, « Droit du commerce international », Édition Dalloz, Paris, 2000.
10. Kheladi Mokhtar, « Introduction aux relation économiques internationales », Office des publications universitaires, Alger, 2010.
11. LASARY, « Le commerce international à la portée de tous », Edition Dalloz, Belgique, 2005.
12. LAUTIER DELPHINE et SIMON Yves, « Techniques financières internationales », 8^{ème} édition, Edition Economica, Paris, 2003.
13. LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert « management des opérations de commerce international importer- Exporter »,8^e, DUNOD, Paris, 2007.
14. Legrand Ghislaine, Martini. Hubert, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008.
15. Legrand Ghislaine, Martini Hubert « commerce international », 3^{ème} édition, DUNOP, paris, 2010.
16. Longatte Jean et Vanhove Pascal, « économie générale », Edition DUNOD,2001
17. MAYER Valère et ROLIN Christian, « Technique du commerce international et technique financières internationales », 7^{ème} édition, Edition Economica,2000.
18. Monod Didier -Pierre, « Moyens de paiement internationaux », Édition Eska, 2007.

Bibliographie

19. Mucchielli Jean-Louis, « relations économique internationales », Edition, Paris, 2010
20. Mucchielli. Jean-Louis, « Relations économique internationales », Panthéon Sorbonne, Paris, 2007.
21. OULOUNIS.S, « gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005.
22. Patrick. M, Messertin. A, « Le commerce International », Édition Thémis, Paris, 1998
23. Rainelli. Michel, « Le commerce international », 9^e éd, Édition La Découverte, Paris, 2003.

Guides et documents

- Document interne de la BEA.

Article

- L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance

Sites internet

- www.wto.org
- www.douane.gov.dz
- www.bea.dz

Liste des tableaux

Liste des Tableaux

<i>Tableau n°</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
1	Le concept des couts comparatifs	7
2	Evolution de balance commerciale (année 2019-2020, valeur en millions U\$D)	29
3	Evolution des importations par groupe d'utilisation (valeur en millions)	31
4	Evolution des exportations (part%, année 2019-2020)	32
5	Principaux pays fournisseurs de l'Algérie.	34
6	Les principaux pays clients de l'Algérie	35
7	Les deux formes remise documentaire	59
8	La différence entre les CREDOC et la REDOC	75
9	L'évolution de la balance commerciale en Algérie	86
10	Evolution de la balance commerciale au niveau de la DOE « BEA»	89
11	Evolution des importations par groupes d'utilisations	92
12	Les exportations par produit hydrocarbures et hors hydrocarbures au niveau de la BEA	94

Liste des figures

Liste des figures

<i>Figure n^o</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
1	Exportations de marchandises par grande catégorie de produits 2000-2019	21
2	Indices mondiaux d'achat pour les nouvelles commandes à l'exportation, janvier 2010-mai 2020	25
3	Débit mondial de conteneurs, janvier 2007-mai2020	26
4	Vols commerciaux à l'échelle mondial	27
5	Commerce mondial des biens et services commerciaux 2010-2020 trimestriel	28
6	Représentatif le procédé SWIFT	41
7	Le billet à ordre	44
8	Paiement à vue d'un crédit documentaire confirmé	50
9	Paiement différé d'un crédit documentaire non confirmé	51
10	Paiement différé d'un crédit documentaire confirmé	53
11	Paiement par acceptation d'un crédit documentaire non confirmé	55
12	Paiement par acceptation d'un crédit documentaire confirmé	56
13	Déroulement d'une remise documentaire.	61
14	L'organigramme de la BEA	83
15	L'organigramme de la Direction des Opérations avec l'Etranger	85
16	L'évolutions de la balance commerciale en Algérie 2010-2020	87
17	Evolution de la balance commerciale au niveau de la banque BEA « DOE »	90

Liste des graphiques

Liste des graphiques

<i>Tableau n°</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
1	Le cycle de vie du produit d'après Vernon	11
2	Le commerce des marchandises par région 2019	19
3	Exportation mondiale des services commerciaux par secteur 2018 et 2019	20
4	Les exportateurs et importateurs de marchandises (1) et de services commerciaux (2) qui ont progressé dans le classement des 50 principaux exportateurs et importateurs au monde 2009-2019	22
5	Croissance du volume du commerce des marchandises et du PIB réel à l'échelle mondiale ,2012-2019	24
6	Evolution de la balance commerciale (valeur en millions USD)	30
7	Réparation des importations par groupes d'utilisation	31
8	Evolution des exportations (part%, année 2019-2020)	33
9	Principaux pays fournisseurs de l'Algérie en 2020	34
10	Parts de principaux clients année 2020	36
11	L'évolution de la balance commerciale en Algérie 2010-2020	88
12	Les exportations et importations au niveau de la BEA « DOE »	91
13	Evolution des importations par groupes d'utilisations au niveau de la BEA	93
14	L'évolution des exportation hydrocarbures et hors hydrocarbures	95
15	L'évolution des exportation hydrocarbures et hors hydrocarbures en 2020 au niveau de la BEA	96

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Introduction générale.....1

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptionnel du commerce international.....4

Section 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur.....4

1.1 Les théories traditionnelles du commerce international.....4

1.1.1 La théorie de l'avantage absolu chez Adam Smith4

1.1.2 La théorie de l'avantage comparatif chez David Ricardo.....6

1.1.3 Le modèle de Hechsher-Ohlin-Samuelson.....7

1.1.3.1 Hypothèse et énoncé du modèle8

1.1.4 Le paradoxe de Leontief (cas usa en 1950)9

1.2 Les nouvelles théorie du commerce international10

1.2.1 La théorie du cycle de vie du produit de Vernon.....10

1.2.2 La théorie de la nouvelle économie international.....11

1.2.3 La différenciation du produit.....12

1.2.4 Les rendements d'échelle croissants.....13

1.3 L'évolution du commerce international14

1.3.1 Définition du commerce extérieur.....14

1.3.2 Naissance de commerce extérieur14

1.3.3 Les étapes de l'évolution du commerce international15

1.3.3.1 Le commerce international avant 1945.....15

1.3.3.2 Le commerce international entre 1945-1990.....16

1.3.3.3 Le commerce international après 1990.....17

Section 2 : La configuration des échanges internationaux.....18

2.1 Le commerce mondiale en valeur18

2.2 Le commerce mondiale en volume23

2.3 Le covid-19 et le commerce mondial.....25

2.4 Evolution de la balance commerciale de l'Algérie.....29

2.5 Structure des échanges extérieurs.....30

Table des matières

2.5.1 A l'importation	30
2.5.2 A l'exportation	32
2.5.3 Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie.....	33
2.5.3.1 Les principaux fournisseurs.....	33
2.5.3.2 Les principaux clients de l'Algérie.....	35
Chapitre II : Le financement des importations par les banques.....	37
Section 01 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international	37
1.1 Les instrument de paiement à l'international.....	37
1.1.1 Le chèque	38
1.1.1.1 Ses avantages et limites.....	38
1.1.1.2 Le renforcement de son pouvoir.....	38
1.1.2 Le virement	39
1.1.2.1 Avantages et inconvénients d'un virement international.....	39
1.1.2.2 Sa mise en place	39
1.1.2.3 Le procédé SWIFT.....	40
1.3.1 La carte bancaire	42
1.1.3.1 Les cartes privatives	42
1.1.3.2 La carte paiement.....	42
1.1.3.3 La bancaire internationale.....	42
1.1.3.4 Législation des cartes bancaires	43
1.1.3 La lettre de change	43
1.1.4 Le billet à ordre	44
1.2 Les techniques de paiement.....	45
1.2.1 Les techniques de paiement non documentaire.....	45
1.2.1.1 L'encaissement direct.....	45
1.2.1.2. Paiement à la facturation.....	45
1.2.1.3. Le paiement Ex-Usine.....	46
1.2.1.4. Le paiement contre remboursement.....	46
1.2.1.5. Le compte à l'étranger.....	46
1.2.3. Les techniques de paiements documentaires.....	47
1.2.3.1. Le crédit documentaire	47
3.1.3. Formes du crédit documentaire.....	48

Table des matières

3.2.2 Les formes de la remise documentaire.....	48
3.2.3 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	59
Section 02 : Le financement des importations en Algérie.....	61
2.1 Le crédit documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien	62
2.1.1 La régulation et la législation du crédit documentaire.....	62
2.1.2 Origine, définition et traitement du crédit documentaire.....	64
2.1.2.1 l'origine du crédit documentaire.....	64
2.1.2.2 Définition.....	64
2.1.2.3 Les intervenants dans le crédit documentaire.....	65
2.1.2.4 Caractéristiques du crédit documentaire.....	65
2.1.2.5 Les avantages et inconvénients du crédit documentaire.....	67
2.2 La remise documentaire dans le cadre du commerce extérieur algérien.....	69
2.2.1 La régulation et la législation de la remise documentaire en Algérie.....	69
2.2.2 Définition et traitement de la remise documentaire.....	70
2.2.3 Caractéristiques d'une remise documentaire.....	70
2.2.4 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	71
2.3 La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	72
2.3.1 La comparaison du déroulement du CREDOC et la REMDOC.....	73
2.3.1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire.....	73
2.3.1.2 La procédure de déroulement de l'opération.....	73
2.3.1.3 Les documents exigés.....	73
2.3.2 Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc.....	74
2.3.3 Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement	75
Conclusion.....	77
Chapitre III : l'analyse de l'évolution des importations au niveau de la BEA « Direction des Opérations avec l'Étranger ».....	78
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	78
1-1-Présentation générale de la Banque Extérieure d'Algérie.....	78
1-1-1-Historique de la BEA.....	78

Table des matières

1-2-Missions et objectifs de la BEA.....	79
1-1-3-Organisation de la BEA.....	80
1.1.4 Filiales et participations.....	81
1.1.5 Les services de la BEA.....	83
1-2-Présentation générale de la Direction Des Opérations Avec L'étranger.....	84
1-2-1-Missions et objectifs de la Direction des Opérations avec l'Etranger.....	84
1-2-2-Activités attribuées à la Direction des Opérations avec l'Etranger.....	84
1-2-3-L'organisation de la Direction des Opérations avec l'Etranger.....	84
Section 02 : Le commerce extérieure de l'Algérie	86
2.1 L'évolution de La Balance commerciale en Algérie durant la période 2010 jusqu'à 2020.....	86
2.2 Evolution De la balance Commerciale au niveau de la BEA.....	89
2.3 Evolution des importation par groupes d'utilisation.....	92
2.4 Structures des exportations	94
Conclusion.....	98
Conclusion générale.....	97
Bibliographie	99
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des graphiques	
Résumé	

Résumé

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers, le développement du commerce extérieur a eu comme conséquence la mise en place de différentes techniques et instruments de paiement qui facilitent les transactions à l'international.

L'économie algérienne est fondée essentiellement sur la rente pétrolière, l'effondrement des prix des hydrocarbures a provoqué un déficit de la balance commerciale du pays.

Notre recherche s'est concentrée sur l'évolution des importations par rapport aux exportations durant la période 2010 à 2020, un ralentissement de l'économie mondiale a provoqué la chute du prix des hydrocarbures qui s'est répercuté sur les recettes du pays.

Mots clés : marché mondial ; commerce extérieure ; transactions ; hydrocarbures ; balance commerciale.

Abstract

International trade includes all operations on the world market. It is the body of the various countries of the world engaged in the production of goods for foreign markets, the development of foreign trade has resulted in the establishment of various payment techniques and instruments that facilitate international transactions.

The Algerian economy is essentially based on oil revenues, and the collapse of hydrocarbon prices has led to a deficit in the country's trade balance.

Our research focused on the evolution of imports versus exports during the period 2010 to 2020, as a slowdown in the global economy led to a fall in hydrocarbon prices that affected the country's revenues.

Keywords: global market, external trade, transactions, hydrocarbons, trade balance.