

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE**



**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU**



**(UMMTO)**

**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de gestion**

**Département des Sciences Commerciales**

**Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Finance et commerce international**

**Thème**

**Le financement d'une opération d'importation par le biais du  
CREDOC**

**(L'éventuel traitement digital, cas de Natixis Bejaia)**

**Réalisé par :**

**MEDDOUR Sofiane**

**Encadré par :**

**Mr. OUAZZI Azzedine**

**Devant le jury composé de :**

**Président : Mr. FERRAT Marzouk, Maitre-assistant classe A, UMMTO**

**Examineur : Mr. BOUABBACHE Aïssa, Maitre-assistant classe A, UMMTO**

**Rapporteur : Mr. OUAZZI Azzedine, Maitre-assistant classe A, UMMTO**

**Promotion 2020-2021**

---

# Remerciement

---

*Je tiens très sincèrement à remercier Mr OUAZZI Azzedine, pour tous ses efforts et conseils de valeur lors de la rédaction de ce mémoire de fin d'études,*

*Je remercie les membres du jury, Mr FERRAT Marzouk et Mr BOUABBACHE Aissa pour avoir accepté de lire et de juger mon travail,*

*Mon éternelle gratitude s'adresse à Mr BOUKENIA Salah et Mr ADJAOUT Djoudi qui se sont consacré à ma formation en mettant à ma disposition tous les moyens et les informations nécessaires, ainsi qu'à tout le personnel de la NATIXIS Bejaia pour m'avoir accueilli et fait en sorte que ma formation se passe au mieux au sein de leur établissement,*

*Je remercie également tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

---

## Dédicaces

---

*Je dédie ce travail,*

*À mes très chers et admirables parents, à ma deuxième maman Zoubida tout d'abord  
pour leur présence et pour leur indéfectible soutien tout au long de la réalisation de ce  
travail de fin d'étude*

*À mes très chères sœurs Rym, Imene*

*À mes chers petits anges Zaki, Houyem, Ayoub*

*À ma grand-mère qui est pour moi une fierté et une source d'inspiration, longue vie à  
elle.*

*À mes oncles Samir, Djamal, Hassan, Mourad et Dada, qui ont toujours su être cette  
épaule dont on a besoin dans la vie*

*À mes deux frères Petit lilik et slimtcha*

*À ma très chère Ania*

*Enfin je dédie ce travail à tous mes amis proches qui ont toujours été présents pour  
moi, Lyes Yah, Jason, Mazigh, Houssam, Anis titi, Hocine jack et tous ceux qui ont  
participé de près ou de loin à la concrétisation ce projet de fin d'étude.*

**Sofiane**

---

# Sommaire

---

## Liste des abréviations

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>01</b>
<b>CHAPITRE 01 : Fondements et évolution du commerce extérieur.....</b>	<b>04</b>
<b>Section 01 : Les aspects théoriques et évolution du commerce extérieur.....</b>	<b>04</b>
<b>Section 02 : le Passage du GATT à L'OMC.....</b>	<b>18</b>
<b>Section 03 : Les politiques commerciales en Algérie et l'accession à l'OMC.....</b>	<b>24</b>
<b>CHAPITRE 02 : Le financement du commerce extérieur en Algérie.....</b>	<b>36</b>
<b>Section 01 : Les différents instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>36</b>
<b>Section 02 : Le financement des importations en Algérie.....</b>	<b>42</b>
<b>Section 03 : Le crédit documentaire à l'ère du numérique.....</b>	<b>56</b>
<b>CHAPITRE 03 : Traitement du dossier d'une opération d'importation, cas de NATIXIS agence Bejaia .....</b>	<b>66</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil, NATIXIS Bejaia.....</b>	<b>66</b>
<b>Section 02 : Traitement d'une opération d'importation par le biais du CREDOC.....</b>	<b>77</b>
<b>Section 03 : Le traitement digital du dossier d'importation au sein de Natixis Bejaia .....</b>	<b>85</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>90</b>

## Annexes

### Bibliographie

### Liste des tableaux

### Liste des figures

### Table des matières

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**GATT** : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques

**CNU** : Conférence des nations unies

**CAEM** : Conseil d'assistance économique mutuelle

**COMECON** : Conseil d'assistance économique mutuelle

**CEAO** : Communauté économique de l'Afrique de l'ouest

**ALADI** : Association latino-américaine d'intégration

**ASEAN** : Association des nations de l'Asie du sud-est

**FMI** : Fonds monétaire international

**BM** : Banque mondiale

**DIPP** : Division internationale du processus de fabrication

**HOS** : Hecksher, Ohlin et Samuelson

**FMN** : Fonds monétaire international

**B/L** : Bill of Lading

**CCI** : Chambre de commerce internationale

**LCSB** : Lettre de crédit stand-by

**PGI** : Programme général d'importation

**AGI** : Autorisation globale des importations

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

**CES** : Conseil économique et social de la ligue des états arabe

**ZAL** : Zone arabe de libre échange

**ONS** : Office national des statistiques

**TC** : Transport conteneur

**CLR** : Centre de livraison régional

**SWIFT** : Society for worldwide interbank financial telecommunication

**CNIS** : Centre national d'information statistique

**« Les temps difficiles créent des hommes forts. Les hommes forts créent de bons moments. Les bons moments créent des hommes faibles. Et les hommes faibles créent des périodes difficiles » G. Michael Hopf**

C'est ainsi que la quasi-totalité des révolutions, inventions, décisions diverses sont nées, y compris la naissance du commerce international de ce besoin ressenti par les nations et par les hommes à travers le monde afin de réaliser des échanges au-delà des limites géographiques, l'homme s'est vu dans le besoin de complémentarité essentiellement entre les nations, le Commerce Extérieur aujourd'hui s'exprime comme l'ensemble des activités commerciales primordiales pour produire et booster l'expédition et la vente des biens et des services sur la sphère internationale, passant par la production jusqu'à la consommation finale. C'est aussi le terme désignant l'importation et l'exportation de biens et des services, et les investissements étrangers.

Ces dernières années, l'économie mondiale a connu d'importants changements, modelée et influencée par de divers facteurs exogènes tel que l'innovation technologique et son impact direct sur les modes opératoires de différents mécanismes du commerce mondial.

Toutefois, ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont liées comportent une part d'incertitude surtout si l'une ou l'autre parties souffre de restrictions douanières ou monétaires. Sachant que ces dernières décennies ont été marquées par la libéralisation et la globalisation des flux commerciaux et financiers mais surtout par la vague du développement technologique. Les pays entretiennent entre eux des relations d'échange de marchandises, de services ou de capitaux. La réalité économique actuelle est caractérisée par la mondialisation et les efforts importants d'ouverture sur l'extérieur, cette dynamique d'ouverture a favorisé le développement à l'essor du commerce international, plusieurs mesures ont été introduites afin de faciliter les échanges commerciaux internationaux et parmi ces mesures, il y a l'intervention des banques dans le financement des importations et des exportations d'une part, les firmes exportatrices, pour être compétitives sur le marché mondial, d'où l'intérêt de l'intervention des banques dans le financement des importations et des exportations et c'est là que nous revient la question centrale pour laquelle on va essayer d'apporter un éclaircissement sur tout ce qui

englobe la concrétisation des transactions du commerce extérieur mais aussi son avenir dans le monde moderne 2.0 en apparence très simple sachant que le commerce international s'est énormément développé après la seconde guerre mondiale et depuis il s'est façonné autour de la triade : Europe, USA ,JAPON qui représentait à cette époque  $\frac{3}{4}$  du commerce mondial, à l'instar des autres pays, l'Algérie se voit et se devait cette obligation d'intégrer le marché international en adaptant plusieurs réformes économiques...

Alors, on va essayer de faire le tour sur la problématique suivante :

Quels sont les modes opératoires utilisés dans le processus du commerce extérieur entre importation et exportations et plus précisément comment est-ce qu'une opération d'importation est financée par le CREDOC ?

Et par le biais de ce travail, plusieurs questions phares se voient dans l'obligation d'être répondu au plus au moins traitées, on cite :

*-Quels sont les différents instruments et techniques de paiements utilisés dans le commerce international et en Algérie particulièrement ?*

*-Comment est-ce que les politiques commerciales ont évolué en Algérie ?*

*-Quel avenir numérique pour le CREDOC dans le financement du commerce extérieur à l'égard de la modernisation du secteur bancaire et financier ?*

Pour répondre aux questions précédentes, j'ai suivi la démarche suivante :

D'abord, il faut faire la différence entre les différentes techniques et instruments de financement et déterminer les éléments me permettant de focaliser le travail de recherche essentiellement sur le crédit documentaire et son éventuelle digitalisation entière dans l'avenir proche. Ensuite, on va étudier le rôle de la banque dans le financement du commerce international tout en traitant les modes de financement spécifiques à l'exportation et l'importation.

### **Intérêt de la recherche et choix de sujet**

La question du commerce extérieur et sa transformation digitale est un sujet phare, qui a d'ores et déjà dépassé le stade d'un simple projet il est devenu progressivement un sujet de préoccupation majeur pour la plupart des entreprises bancaire pour rester compétitive et assuré leurs pérennités.

Le choix de ce sujet n'est pas fortuit mais parce que c'est le secteur le plus touché, il fait directement face aux nouveaux usages modernes et aux nouvelles attentes du marché.

## **Hypothèses de recherches**

**Hypothèse 01** : La digitalisation du CREDO a un impact plutôt positif sur le parcours d'expérience clients.

**Hypothèse 02** : Les clients se rendent de moins en moins dans les agences bancaires.

## **Méthodologie de recherche**

L'approche empirique sur le terrain on a opté pour des interviews avec les responsables de la banque ; la documentation interne,

Pour mener à bien cette étude et répondre à la question fondamentale évoquée précédemment, j'ai adopté les démarches suivantes : Premièrement, j'ai pris contact avec certains diplômés des établissements supérieurs d'enseignement spécialisés (E.S.B).

La consultation du fonds documentaire de la NATIXIS Bejaia, qui nous a beaucoup aidé dans la rédaction de ce mémoire.

Deuxièmement, le contact avec les responsables directs de la NATIXIS et les chargés de la prise en charge de l'activité de financement du commerce extérieur nous ont permis de constituer un portefeuille de données chiffrées très utile à notre travail de recherche.

Enfin, il est important de souligner les difficultés parfois rencontrées dans la communication de l'information étant bien entendu que le secteur d'activité que nous avons traité est un secteur stratégique.

## **Structure du document**

Alors, on va adopter le plan suivant :

Le premier chapitre sera dédié aux théories du commerce international et son évolution dans son ensemble, là où on évoque les différentes réglementations et politiques concernant le commerce extérieur en Algérie,

Le deuxième chapitre portera sur le financement du commerce extérieur en Algérie et le rôle de la banque dans la réussite de ce processus mais le plus important serait de citer les principaux aspects du CREDOC et en fin, le troisième chapitre sera consacré au cas du financement d'une opération d'importation et son aspect digital dans le traitement de cette dernière par la NATIXIS Bejaia.

## Introduction au chapitre I

Grâce au libre-échange, le monde assiste aujourd'hui à une interdépendance des économies. Pour comprendre les effets de cette interconnexion dans la nouvelle conjoncture qui prévaut actuellement dans le monde, nous nous intéressons particulièrement ici aux principales théories du commerce international qui se résument aux théories traditionnelles et les nouvelles du commerce international.

L'économie mondiale a connu plusieurs changements et évolutions à travers le temps, le commerce qui était autrefois un échange national s'est transformé en un commerce mondial qui résulte des échanges commerciaux entre les pays.

Après la révolution industrielle, les progrès techniques ont permis l'amélioration des moyens de communications et de transport, le commerce mondial a connu un nouvel essor, « ainsi entre 1720 et 1971, le volume du commerce international a été multiplié par 460, soit une croissance moyenne de 2,7 pour cent par an »<sup>1</sup>.

Après son indépendance le 05 juillet 1962, la première tâche de l'Algérie en terme de commerce et d'économie fut de rompre avec l'organisation sociale et économique et inégalitaire du régime colonial, chose qui n'était pas simple car il fallait consolider l'Etat pour lui donner les moyens de procéder à une amélioration économique, dans ce cas il fallait nationaliser les entreprises industrielles ainsi que le secteur bancaire, créer une monnaie nationale établir un contrôle des changes et du commerce extérieur.

L'économie algérienne a connu deux grandes phases depuis l'indépendance à nos jours, depuis l'indépendance jusqu'à la fin des années 80, l'économie algérienne a connu une période de construction du marché national. Cette période est caractérisée par une phase de contrôle et de monopole de la part de l'Etat algérien sur le commerce extérieur. Dès 1966, l'économie algérienne prenait une nouvelle direction, avec pour préoccupation essentielle de mettre un terme à la désarticulation de l'économie et à sa domination par les intérêts étrangers inhérents au passé colonial du pays<sup>2</sup>. Puis au début des années 1990 à nos jours l'Algérie a adopté un modèle capitaliste de développement basé sur la mondialisation et l'ouverture du commerce extérieur algérien. Cette étape a connu un échec de la politique de promotion des exportations et accélération de la dépendance extérieur.

L'intégration au commerce mondial fut affirmée comme moyen de sortir de la dépendance des hydrocarbures et d'améliorer le niveau de vie des populations. L'accord d'association avec l'UE et

---

<sup>1</sup> CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, Genève, 1998. P4.

<sup>2</sup> « Guide investir en Algérie », KPMG, Algérie, 2011, P30.

L'accession à l'OMC constituent des priorités. Le Programme de soutien à la relance économique (PSRE) 2001-2004 contenait des réformes concernant le tarif douanier en vue de promouvoir l'ouverture totale du commerce extérieur.

Les hydrocarbures sont connus comme étant les produits phare de l'économie algérienne, suivis en seconde place par les produits agroalimentaires. Le but de l'Etat algérien étant d'arriver à produire assez afin de satisfaire les besoins élémentaires, et ne plus être dépendant des produits étrangers dont la facture est extrêmement lourde, mais aussi l'objectif de devenir exportateur.

### **1 Section 01 : Les aspects théorique et évolution du commerce extérieur**

Le commerce international est une pratique ancestrale, c'est le développement du commerce de base, il a vu le jour avec l'apparition des nations, et il est donc venu braver les frontières de ces dernières ce qui a fait son internationalisation, et on a pu que constater son ascension fulgurante. Pendant que le commerce international évolue les nouvelles nations grandissent et s'enrichissent, ce qui provoque la méfiance des grandes nations.

De ce fait nous allons prendre pour exemple l'empire espagnole, qui suite à la découverte du continent américain et de son Or, voyait en ce commerce international une brèche par laquelle allait fuir tous l'or conquis. C'est ce genre de pensée qui a mené à la naissance du Mercantilisme, qui prônait donc le protectionnisme et dressait un portrait négatif du commerce international, qui était présenté comme une source de perte plutôt que de gain.

Parmi les fervent défenseur du commerce international nous avons Adam Smith qui est venu redonner un second souffle à ce dernier en s'opposant fermement à la pensée mercantiliste, en postulant que le commerce international était bel et bien une source de gain mais pour les nations qui disposaient d'un avantage absolu en termes de coûts. David Ricardo est venu réfuter cette théorie d'avantages absolu tout en gardant la cape de défenseur du commerce international, il est venu inclure a ce dernier les pays n'ayant pas d'avantage absolu dans les bénéficiaires du commerce international, ainsi pour lui chaque pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel il dispose d'un avantage relatif le plus grand mais aussi qu'un pays peut très bien se spécialiser dans la production du bien ou il a le désavantage relatif le moins grand, comme le montre si bien son cas de figure avec le Portugal et l'Angleterre dans la production de vin et de draps. On peut dire que l'approche d'Adam Smith et Ricardo constitue le socle de la théorie du commerce international, d'autres économistes sont venus enrichir cette théorie, on va notamment parler d'Heckcher, Ohlin où plus récemment Paul Krugman.

Au fil du temps, notamment avec l'effet de la mondialisation économique le commerce international a connu un nouvel essor, à tel point que le volume mondial total des exportations de biens et de services en 2019 a atteint les 24 795 milliards de dollars, tandis que celui des importations était de 24 312 milliards de dollars, ce qui représente au totale 60% du PIB mondial<sup>3</sup>.

Nous allons répartir ce chapitre qui parle du commerce international dans son ensemble en trois parties, une première section où nous allons voir les différentes théories qui ont fait du commerce international ce qu'il est de nos jours et en profiter pour nous pencher sur son évolution à travers l'histoire. Une seconde section où nous allons parler des différentes opérations du commerce international, nous allons donc toucher aux importations et exportations. Enfin une troisième et dernière section où il sera question de mécanique de fonctionnement du commerce extérieur avec notamment les aspects techniques mais aussi les risques liés à l'exportation.

### 1.1 Définition du commerce international

Le commerce international est l'extension du commerce en lui-même au-delà des frontières qui séparent les différentes nations, c'est l'ensemble des activités commerciales requises pour livrer un bien ou un service au-delà de ses propres frontières, il englobe donc la production de celui-ci, son expédition et sa vente passant directement de la production à la consommation. Il représente l'ensemble des flux de marchandises, l'importation et l'exportation de bien et de services, de biens tangibles et intangibles, la concession de licences dans d'autres pays ainsi que les investissements étrangers, mais aussi les flux de services car leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les différents services aux entreprises).

Le commerce international ouvre plein de perspectives aux différents pays, il peut permettre à certains de consommer plus qu'il ne produit grâce à ses ressources propres, ou bien d'élargir ses débouchés en sondant d'autres marchés afin d'écouler sa production et de s'enrichir davantage.<sup>4</sup>

### 1.2 L'évolution du commerce international

Le commerce international a connu une grande évolution à travers l'histoire avec des hauts et des bas mais on notera une nette amélioration des échanges mondiaux jusqu'à devenir ce qu'il est de nos jours.

---

<sup>3</sup> Direction des statistiques et des données de l'OCDE.

<sup>4</sup> Jean-Claude Berthélemy, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, (vol 115), 2005, P.P 591-611.

### 1.2.1 Depuis le début du 19<sup>ème</sup> siècle

A partir du 19<sup>ème</sup> siècle, les échanges internationaux, en termes de biens et de services, ont beaucoup progressé. En fait, il s'agit essentiellement d'un petit nombre de puissances européennes qui se sont progressivement développées et agrandies en petit comité ce qui profite Actuellement à presque tous les pays du monde. Après avoir traversé une phase d'accélération, le commerce international contemporain bouscule sa position antérieure.

On peut situer l'époque moderne du commerce international à l'aube du 19<sup>ème</sup> siècle et ce avec le début de la première révolution industrielle, puis vient logiquement s'amplifié avec l'ouverture des grandes voies maritimes notamment de Suez et de Panama mais aussi l'organisation de celles-ci grâce aux grandes compagnies d'affrètement.

La révolution industrielle a débuté en Grande-Bretagne, elle a permis la réalisation d'une production importante sur le plan interne ce qui conduit à la recherche de débouché pour ce surplus de production ainsi que de sources d'approvisionnement en matières premières sur le plan extérieur. C'est sur cette lancée qu'a débuté l'organisation du vaste empire colonial britannique qui a mené à faire de l'Europe occidentale le premier pôle d'échanges internationaux avec la Grande-Bretagne.

L'avance qu'a pris la Grande-Bretagne sur le reste du monde lui confère l'appellation d'usine du monde. Ce pays a débuté son industrialisation avec l'utilisation du textile. Les importations comprenaient donc les produits textiles et aussi métalliques avec le fer et l'acier, on notera donc un produit principal.

La révolution industrielle s'est propagée dans les pays suivant : la France, la Belgique, les Pays-Bas, les Etats-Unis d'Amérique, le Japon, la RFA. Ces différentes révolutions ont toutes suivi le modèle britannique. On a eu à faire à une surproduction ainsi qu'un manque de matières premières dans chacun de ces pays, ce qui a amené à l'expansion coloniale à travers le monde et spécialement parmi les pays européens. La Grande-Bretagne n'est plus le seul pays à tirer le commerce international vers le haut mais est soutenu par ce collectif de pays.

De ce qui précède, nous pouvons constater les « rôles » attribués à l'époque, ainsi les grandes nations qui ont réalisé leur révolution industrielle étaient devenues des fournisseurs de produits finis pour les pays encore sous-développés voire colonisés, tandis que ces derniers étaient des fournisseurs de matières premières. On peut parler de division internationale du travail du fait que dans les relations économiques mondiale, le sud est dans le rôle du fournisseur de matières premières, pendant que le nord qui représentait la puissance et la richesse avait celui de fournisseur de produits finis pour le sud qui donc était relégué au rôle de marché.

### 1.2.2 L'ère pré guerre mondiale

A la veille de la guerre mondiale, l'ordre économique mondial était bien établi, l'Europe occidentale menée par la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France constituent de loin le pôle le plus important du commerce international. Ces trois meneurs représentaient à eux seuls 37% du commerce mondial plus d'un tiers<sup>5</sup>, plus impressionnant encore à eux trois ils détenaient trois quarts des investissements directs à l'étranger. L'Angleterre tenait toujours son avance avec 41% du totale, suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement (Europe centrale et sud Tsariste), l'Afrique et l'Asie n'avaient qu'une infime part du gâteau. Cette époque montrait déjà les difficultés actuelles des pays en voie de développement à savoir, les pays qui ont bénéficié de beaucoup d'investissements et de leur précoce industrialisation se sont développés, pendant que le reste était marginalisé et n'ont donc pas su profiter de ce mouvement de capitaux.<sup>6</sup>

De 1890 à la veille de la première guerre mondiale, le monde a connu l'expansion et la liberté du commerce et surtout de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire, ce qui a repoussé tout obstacle aux échanges internationaux. Par contre cette liberté d'échange n'était pas pratiquée universellement, car des pays comme l'Allemagne ou les Etats-Unis d'Amérique étaient encore sous protectionnisme afin de protéger leurs industrialisations naissantes contre la féroce concurrence Anglaise.<sup>7</sup>

Le système étalon-or venait offrir toutes les libertés nécessaires au développement du commerce international, c'était donc le système qui s'imposait à cette époque, il permettait la multilatéralisation des échanges et surtout il facilitait l'équilibre des balances de comptes des nations qui prenaient part au commerce international et ce grâce au système suivant :

- Fixité du taux de change ;
- La convertibilité de la monnaie en or, ce qui permettait le règlement de paiement par le mouvement d'or (les excédents et les déficits commerciaux réglés par transfert d'or) ;

La période entre les deux guerres a été suivie d'une stagnation de l'évolution du commerce international, ainsi entre 1919 et 1939 ce fut la traversée du désert, parmi les raisons de ce gros frein on notera la fin de l'expansion avec l'arrêt de la conquête coloniale mais il y'a de plus gros facteurs encore tel que :

- La dissociation du système monétaire international ;

---

<sup>5</sup> Direction des statistiques et des données de l'OCDE

<sup>6</sup> Organisation mondiale du commerce, « tendance du commerce international », Archives 2013

- Le renforcement du protectionnisme avec la montée en puissance des Etats-Unis comme première nation industrielle au monde ;
- Les effets cumulés de la crise de 1929.

### 1.2.3 L'expansion post guerre mondiale

Il faudra attendre la fin de la deuxième guerre mondiale, donc vers 1945 pour voir les choses évolués, on aura vu le commerce international croître en valeur, tonnage et volume, encore plus encourageant, la diversification des exportations vient marquer vraiment l'épanouissement des échanges mondiaux avec l'apparition de nouveaux produits tel que le manioc où les composants électroniques<sup>8</sup>.

Tout cela nous mène au triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et 1982, du aux variations du cours du pétrole et des taux de change ainsi que l'endettement auquel a pu faire face certains pays.

La diversification des exportations à pousser le GATT à différencier les produits minéraux, agricole, manufacturés et des combustibles. Cette distinction à des fins d'analyse et de compréhension des relations économiques.

Dans l'évolution du commerce international, on peut constater la grosse part dont s'est accaparé les biens manufacturés. En effet, ces derniers ont quadruplé entre 1960 et 1974 et détiennent aujourd'hui 70% du commerce mondial et ce grâce au bien d'équipement et tous ce qui touche aux produits électromécaniques. Cette évolution est d'autant plus frappante quand on se penche sur la part de marché croissante des invisibles, ainsi tous ce qui touche au transport, tourisme et autres services financiers, le secteur tertiaire joue donc un rôle crucial dans la mondialisation de l'économie au même titre qu'il se fait dans un cadre national.

La popularisation des échanges mondiaux entrainera la montée en puissance de plusieurs « petit » pays fraîchement indépendantiste, notamment d'Afrique ou d'Asie, des pays exportateurs de pétrole tels que l'Arabie Saoudite, ou encore de nouveaux pays industrialisés comme Taiwan, voir même des pays socialistes qui s'ouvre à l'extérieur, en prendra la Chine comme un des exemples les plus frappants. Cette montée en puissance vient redistribuer les cartes à tel point que les 5 grands pays exportateurs que sont les USA, la RFA, le Japon, la France, la Grande-Bretagne dominant certes toujours le marché, mais le faible taux qu'ils représentent hors USA montre que leur importance diminue devant l'émergence de ces pays<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup>Organisation mondiale du commerce, « tendance du commerce international », Archives 2013

<sup>9</sup>Centre du commerce international, « trade map », octobre 2016

La volonté libre échangiste s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale, dont les pays victorieux voulaient retrouver la prospérité qui était la leur pendant les années 20. La nécessité des échanges se fait de plus en plus ressentir, les pays ne disposent pas tous des mêmes matières premières, pas du tout, pas la même disposition d'énergies, le sol ne fait pas pousser les mêmes sortes de plantes, les Etats-Unis, leader des échanges internationaux ont renoncé à certaines activités industrielles tel que le textile ou la petite mécanique, la division internationale du travail ainsi que les multinationales viennent expliquer la structure et la croissance des échanges<sup>10</sup>.

C'est dans ce climat qu'on s'est dirigé vers la signature d'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT en 1947, ce fut une cause de plus du développement du commerce international. Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise mais est au stade de « devenir », ce qui nécessite des négociations souvent très houleuses entre protagonistes du libre-échange et ceux du protectionnisme depuis 1960, sous forme de round on citera : Kennedy ROUND en 1967, Tokyo ROUND de 1973 à 1979 et Uruguay ROUND de 1986 à 1992.

### 1.2.4 L'influence de la crise de 1970

La crise de 1970 n'a fait qu'accroître les difficultés déjà rencontrées. La concurrence est de plus en plus sévère plaçant certains pays dos au mur en les mettant face à leurs problèmes économiques et sociaux, ce qui amène à la surface le protectionnisme, on entre dans une guerre économique où les déclarations libre échangistes et les mesures protectionnistes se font face.

L'organisation des échanges, mise en place à la fin des années 1940, a mis en valeur un commerce multinational encadré par des structures internationales établies tels que l'OCDE, la C.N.U, C.E.D et le GATT. Depuis, des ententes régionales se sont créées notamment en Europe le C.A.E.M ou COMECON (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle) a organisé une division internationale du travail dans l'Europe de l'est, ce qui a créé des échanges entre les républiques populaires mais aussi et surtout entre celles-ci et l'URSS. Ce qui a été vu comme un modèle dont se sont inspirés les pays du tiers monde qui y voient un moyen d'améliorer leurs situations économiques et continuer leurs croissances, on notera la création de la C. E.A.O en Afrique, l'A.L.A.D. I en Amérique latine, ou l'A.S.E.A. N en Asie du sud-est afin donc de stimuler leurs économies en travaillant sur l'intra régional pour à l'avenir essayer de bousculer les relations internationales.

En dernier lieu, le FMI et la banque mondiale peuvent être cités pour leur rôle de dispensateur de crédits conditionnés avec leur différent moyen de pression qui leur permettent de peser sur les politiques économiques et sociales des nations allant parfois même jusqu'au régime politique des petites nations.

---

<sup>10</sup>Bertrand Nezeys, « Commerce international, Croissance et développement », 1985

### 1.3 Les théories économiques du commerce international

A travers l'histoire nous avons pu constater que le commerce international a énormément fait réagir, il y'a eu une vague d'hostilité à son égard comme pour tout nouveau concept, et comme dans tout débat il y'a aussi eu des gens qui ont défendu cette nouveauté parmi eux des théoriciens qui sont venu démontrer ses avantages.

#### 1.3.1 Le mercantilisme : Un courant initiateur

En parlant des premiers défenseurs du commerce international nous ne pouvons ne pas parler du courant mercantiliste. L'origine du mot vient du latin MERCARI qui signifie « faire du commerce » et issu de la racine MERX qui signifie « Marchandise »<sup>11</sup>, cette pensée a été dominante au cours du 16<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> siècle. Les mercantilistes considèrent donc que le commerce international a une place importante et est une source essentielle de la richesse d'un pays. La puissance d'une nation dépend de sa richesse matérielle, assimilée aux métaux précieux. Pour obtenir de l'or ou de l'argent et retenir ces métaux précieux sur le territoire national, le pays doit dégager un excédent durable de sa balance commerciale<sup>12</sup>. Les mercantilistes préconisent une politique protectionniste a l'avantage du pays avec d'une part l'instauration des droits de douanes et des règles diverses visant à limiter les importations, et d'une autre part on a la mise en place de subventions visant à favoriser les exportations, ce qui favorise donc le développement économique du pays. Cette politique économique a notamment été appliquée par Jean-Baptiste Colbert en France, qui est considéré comme le principal instigateur de cette pensée en France au point d'appeler cette politique le Colbertisme.

Dans la vision du mercantilisme, le commerce international est un jeu à somme nulle, il est donc de nature conflictuelle, comme le dit si bien Antoine De Montchrestien « Nul ne gagne plus que d'autre ne perdent » en d'autres termes les métaux précieux qui sortent d'un pays par le canal des importations entrent dans un autre pays par celui des exportations.

C'est vers le 18eme siècle que les critiques envers la pensée mercantilistes commencent à être appuyés de théories et ce à deux niveaux :

D'abord David Hume vient souligner les effets inflationnistes d'un afflux de métaux précieux, contestant donc la possibilité de bénéficier durablement d'un excédent commercial.

Ensuite viendra Adam Smith pour réfuter le fondement même de la pensée mercantiliste en démontrant que le commerce international est un jeu à somme positive et que la balance ne s'équilibre par forcément.

---

<sup>11</sup> Jurgen Niehans, "A History of Economic Theory", P 6.

<sup>12</sup> Panet-Raymond A, Robichaud D, « Le commerce international : une approche nord-américaine », édition la chenelière, 2005, P 11.

### 1.3.2 Les théories traditionnelles du commerce international

Les économistes classiques ont donc été les premiers à se pencher sur le sujet et vraiment étudier les échanges internationaux entre la fin du 18<sup>ème</sup> siècle et le début du 19<sup>ème</sup>. Le but de ces théories est de montrer que le principe de libre échange peut devenir un facteur de croissance pour les économies qui y adhèrent, sous l'expression « Laisser faire, laisser passer ». Chaque économie doit donc produire les marchandises dont elle a besoin, mais aussi exporter les marchandises pour lesquelles elle a un avantage en termes de coûts de production et importer les marchandises pour lesquelles elle ne dispose d'aucun avantage.

#### 1.3.2.1 Adam Smith et la loi des avantages absolus

Adam Smith est un philosophe et économiste classique écossais, il a vécu entre 1723 et 1790 et a dédié sa vie à la recherche. Son œuvre principale est « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations 1776 » il est par ailleurs considéré comme l'ouvrage fondateur de la doctrine classique. Il est donc venu réfuter la pensée mercantiliste en mettant en avant la théorie de l'avantage absolu, qu'on va donc présenter.

##### a) Les avantages absolus :

Selon Smith, un pays a intérêt à produire lui-même une marchandise si le coût de production de cette dernière est moins élevé que dans les autres pays. Suivant donc la vision de Smith ce pays a un avantage absolu pour cette marchandise, il doit donc la produire et l'exporter vers les autres pays. Pour les marchandises dont le coût de production est supérieur à ce qui se fait dans les autres pays, elles doivent être importées<sup>13</sup>.

##### b) La division internationale du travail :

La suite logique de cette théorie est la spécialisation des pays, chaque nation doit se spécialiser dans les secteurs d'activités pour lesquels ils disposent d'un avantage absolu. Il doit donc exporter les marchandises produites avec un avantage absolu vers les autres nations et ensuite importer les marchandises pour lesquelles ils ne disposent d'aucun avantage absolu, cela correspond donc à une division internationale du travail.

#### 1.3.2.2 David Ricardo et la loi des avantages

David Ricardo 1772-1823 est un économiste classique anglais, homme d'affaire et homme politique, il est l'auteur des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817) il vient ajuster la pensée d'Adam Smith en incluant aux échanges internationaux les pays qui disposent d'un avantage comparatif, ce qu'on va voir en détail dans ce qui va suivre.

---

<sup>13</sup>Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19.

### a) Les avantages comparatifs :

Au même titre qu'Adam Smith, Ricardo met en avant et défend la thèse l'intérêt des échanges internationaux pour les pays, il se base sur la cause de la richesse des pays pour définir la notion de coûts comparatifs. Selon Ricardo même si un pays ne dispose pas d'un avantage absolu il peut avoir intérêt à se spécialiser et échanger s'il dispose d'un avantage comparatif.

Il défend sa théorie avec l'exemple de la production de draps et de vin en Angleterre et au Portugal. Cet exemple est basé sur les coûts de production de chaque pays qui correspondent à la quantité de travail nécessaire pour obtenir ces deux marchandises, quelle que soit l'unité de mesure utilisée.

**Tableau 01** : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal

	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

**Source** : Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99.

Adam Smith nous parle d'avantage absolu, donc selon son raisonnement la production d'un produit est faite par un pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin, sont alors produit par le Portugal car ce pays a les coûts de production les moins élevés pour ces deux produits. Il s'agit là d'une lecture horizontale, où on prend produit par produit. La « correction » de Ricardo nous dit que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui a les plus faibles coûts de production. En suivant cette théorie l'Angleterre doit se spécialiser dans

La production de draps, pendant que le Portugal doit se concentrer seulement sur la production de vin, il s'agit là d'une lecture verticale c'est-à-dire pays par pays<sup>14</sup>.

### b) La division internationale du processus de production

Avant d'arriver à un produit fini prêt à être consommé, on passe par plusieurs étapes, en fait la production d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches dans différents pays.

Chaque pays fabrique la partie d'un produit pour laquelle il a un avantage comparatif. Cela correspond donc à une division internationale du processus de fabrication communément abrégé en (DIPP).

<sup>14</sup> Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99.

Prenons un exemple : Pour un simple polo, le coton est fabriqué au Texas, il sera ensuite expédié en Chine où il sera tissé, avant d'arriver en Europe où il sera enfin imprimé selon la demande des consommateurs. On y voit bien la notion d'avantage comparatif que défend Ricardo.

Avec le temps les économistes n'ont cessé d'approfondir les travaux des classiques, c'est ainsi qu'au 20ème siècle on explique encore mieux le commerce international.

### 1.3.2.3 Le modèle H.O.S

L'origine du nom que porte ce modèle revient aux économistes qui l'ont fait, tout d'abord, Eli Hecksher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), deux économistes suédois ont développé un modèle sur le commerce international en 1933. Paul Samuelson (1915-2009), qui lui est un économiste Américain, prix Nobel d'économie en 1970, est venu apporter sa pierre à l'édifice en perfectionnant ce modèle en 1941. Pour qu'il porte enfin son nom complet « Le modèle HOS » Hecksher Ohlin Samuelson<sup>15</sup>.

#### a) La loi des proportions des facteurs de production

Dans son optique d'analyse en profondeur, le modèle HOS cherche à comprendre l'origine des avantages comparatifs mis en avant par Ricardo. Les fondateurs de ce modèle nous disent que les avantages comparatifs de chaque pays tiennent dans leurs différences de dotation en facteur de production, qui sont le travail et le capital. Un pays va donc se spécialiser dans la production du bien dont les facteurs de production sont en abondance sur son territoire. En effet, suivant cette logique si ce facteur de production est en abondance sur son territoire les coûts de production seront donc moindres ce qui maximise les gains, les entreprises ont donc tout intérêt à se pencher dessus. Ce qui implique aussi que ces pays-là ont tout intérêt à importer des produits dont les facteurs de production sont rares sur leur territoire. Nous allons mieux comprendre cette théorie avec un exemple concret.

#### b) Illustration du modèle HOS

L'illustration phare du modèle HOS reste la comparaison entre les situations de l'Australie et de l'Angleterre selon leurs facteurs de production essentielle et donc les terres en abondance pour l'Australie et la main d'œuvre pour l'Angleterre. On notera que chacun des pays manque du facteur de production essentiel de l'autre. Donc selon le modèle HOS l'Australie devra se spécialiser dans une production qui utilise ses terres et qui en revanche ne nécessite pas une grande main d'œuvre tel que l'élevage ou l'agriculture, tandis que l'Angleterre devra maximiser sa main d'œuvre dans une production qui ne nécessite pas beaucoup de terre tel que l'industrie.

---

<sup>15</sup>Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3ème édition, Paris, 2001, P 62.

### 1.3.3 Les nouvelles théories du commerce international

Le terme « Nouvelles théories » voit le jour dans les années 1980 et vient supplanter l'approche alors dominante à l'époque, son initiateur le plus connu est Paul Krugman. Cependant dans le fond cette nouveauté reste très relative dans la mesure où elle est juste un prolongement des travaux les plus anciens qui visaient déjà à expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain : Les échanges intra branche occupent une place significative dans le commerce international, ainsi il se développe entre des nations au niveau de développement comparable mais aussi et surtout doté de facteurs identiques on prendra l'exemple de l'Allemagne et la France qui forment une paire économique solide.

La théorie traditionnelle ne laisse aucune place aux firmes multinationales et au commerce intra firmes, puisqu'elles estiment que les nations sont les seules à échanger, alors qu'en réalité les échanges entre les FMN et leurs filiales implantées dans les différents pays représentent un tiers du commerce mondial de marchandise.

On peut alors dire que les nouvelles théories se présentent comme étant la concurrence des théories traditionnelles, alors que le modèle HOS défend la concurrence saine et parfaite les nouvelles théories mettent en avant la concurrence imparfaite sous couvert de rendement croissant et différenciation des produits.

#### 1.3.3.1 Théorie de POSNER du l'écart technologique

Dans l'analyse de H.O.S, les pays utilisent la même technologie, car leurs fonctions de production sont identiques. En réalité, il existe des écarts technologiques entre les pays.

M.V. Posner en 1961, trouve que les pays en produisant des produits nouveaux, peuvent devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotations factorielles.<sup>25</sup> Cette approche consiste à montrer que l'avance technologique explique les flux du commerce international. Selon lui, l'avance en matière de recherche et développement (R&D) acquise par un pays ou une entreprise, confère un monopole des exportations pour les produits dans un secteur.

En 1979, Paul KRUGMAN a théorisé cette approche du commerce international. Son modèle est basé sur l'analyse de deux pays : un du Nord, qui est innovateur et inventeur, et l'autre du Sud, qui est le suiveur et qui tend à imiter. Il s'agit d'un transfert de technologie entre le Nord et le Sud mais, avec un décalage temporaire, qui permet au pays du Nord de conserver un monopole temporaire.

#### 1.3.3.2 La théorie de cycle de vie du produit

La notion du cycle international de vie du produit a été préconisée par VERNON en 1999, tout a commencé par l'idée que les nations possèdent des savoirs faire technologiques différents, il tenta alors d'expliquer les causes d'innovation et les modalités de sa diffusion par un même principe détenant de

meilleures compétences technologiques, ce qui représente parfaitement le marché des Etats-Unis comparé aux autres pays développés qui avaient la capacité de transformer la technologie en production et qui disposaient selon VERNON d'un vaste et riche marché pour voir lancer son produit<sup>16</sup>.

Le modèle de VERNON a permis de mettre en lien l'économie internationale et le commerce international en tenant compte de l'avantage comparatif du facteur technologique par une succession d'étapes inspirée de processus biologique c'est-à-dire « naissance », « croissance », « maturité » et enfin « déclin ». Il s'agit là d'une schématisation simplifiée du processus productif ainsi que des évolutions des ventes d'une firme<sup>17</sup>.

Nous allons voir ces différentes phases de plus près :

### **a) Phase de lancement**

Le nouveau produit qui s'est vu un fort investissement technique et technologique est dans un premier temps vendu dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence les Etats-Unis en suivant la théorie de VERNON, et cela à un prix élevé.

### **b) Phase de croissance**

Le produit est sur une bonne lancée et fait l'objet d'une forte demande qui ne cesse de croître sur le marché interne, le prix du produit commence alors à baisser avec les économies d'échelle et la standardisation, il commence alors à être exporté vers d'autres pays à revenus élevés ou assez élevés et ouverts à l'innovation.

### **c) Phase de maturité**

Le produit arrive à maturité, de ce fait l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et fait face à une forte concurrence d'entreprises étrangères imitatrices. Dans le but de récupérer des parts de marchés, l'entreprise peut adopter une stratégie qui contre la concurrence et ce en se délocalisant pour réduire les coûts des facteurs de productions. L'investissement à l'étranger paraît alors comme une stratégie défensive qui permet à l'entreprise de perdurer sur ses différents marchés.

### **d) La phase de déclin**

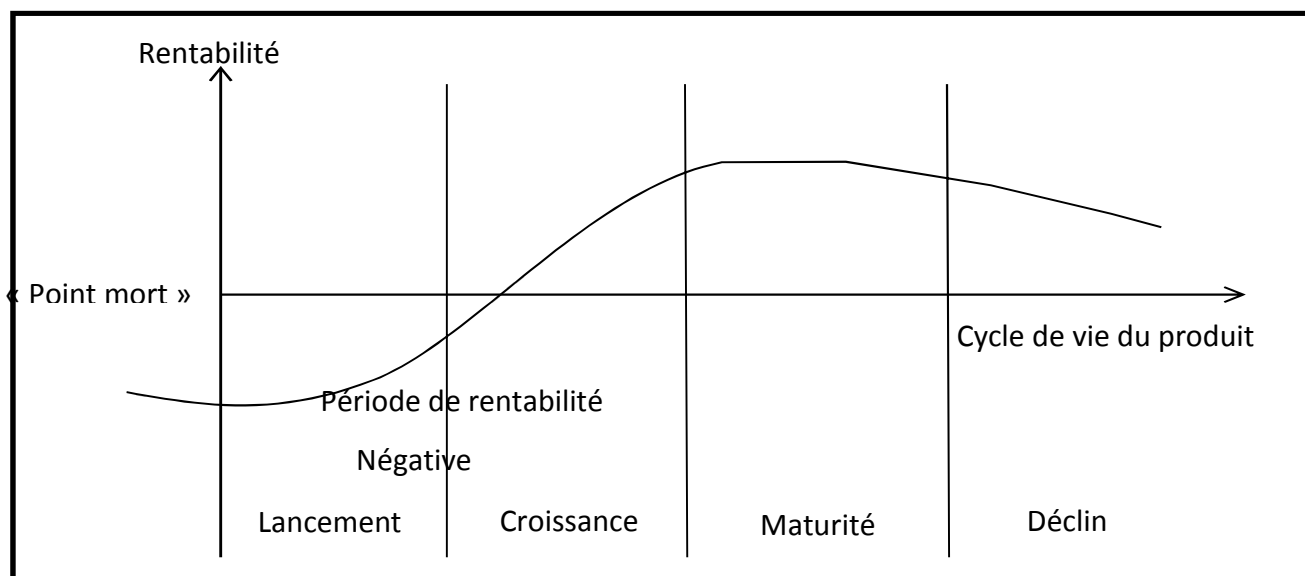
La production est nettement stoppée dans le pays d'origine de l'entreprise innovatrice en raison du déclin de la demande, mais le peu de demande qu'il reste est satisfaite avec des importations en provenance des filiales à l'étranger. On peut alors dire que la production est transférée et se fait uniquement dans les pays moins développés<sup>18</sup>.

<sup>16</sup> Meier Olivier, « Entreprises multinationales », Ed, Dunod, Paris, 2005, P 20

<sup>17</sup> Fenneteau Hervé, « Le cycle de vie des produits », Ed ECONOMICA, Paris, 1988, P 62.

<sup>18</sup> Amelon J. Cardebat J, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », 1ère édition, De Boeck, 2010, P.P 138-139

**Figure 01** : La courbe de cycle de vie de VERNON



Source : J. Amelon, J. Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internalisation », P.139

### 1.3.4 Rendement d'échelle et économie d'échelle

Les deux concepts sont étroitement liés l'un à l'autre, le terme d'économie d'échelle représente la baisse des coûts de production d'un bien suite à l'augmentation des quantités produites. Il faut cependant bien faire la différence entre ces deux notions.

En effet, l'économie d'échelle met en relation le coût de production à l'unité par rapport aux quantités produites par l'entreprise, tandis que le rendement d'échelle permet de mesurer la variation de production en fonction de l'évolution des différents facteurs de production au sein même de l'entreprise<sup>19</sup>.

Depuis Alfred Marshall (1842-1924) on peut distinguer deux sortes de rendements (ou économies) d'échelle

#### a) Les rendements d'échelle internes

Ce sont les actions élaborées et appliquées au sein même de l'entreprise par elle-même, tel que des stratégies marketing, une meilleure division du travail. Les profits de cette opération vont uniquement à l'entreprise.

<sup>19</sup> Gunther Capelle-Blancard et Mathieu Crozet, « Economies, théories et politiques internationales », Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz », Pearson France, 11ème édition, P.P 114-152.

### b) Les rendements d'échelle externes

Ici on emploie le terme externe car ça dépasse l'entreprise, on va plus parler de secteur d'activité, ainsi pour pouvoir bénéficier de coûts de production moindre c'est toute la branche d'activité qui devra augmenter sa quantité de production, ce qui permettra aux fournisseurs d'accorder des facilités de paiement aux différentes entreprises.

## 2 Section 2 : Le passage du GATT à l'OMC

La création de l'OMC a marqué la plus grande réforme du commerce international depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses accords visent également le commerce des services et la propriété intellectuelle

### 2.1 Présentation du GATT

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (en anglais, général agreement on tariffs and trade), traité signé à Genève 1947 par le représentant de 23 nations non communistes.

Le principal effet de cet accord est de constituer une organisation internationale destinée à favoriser l'expansion du commerce multilatéral en assurant une réduction de barrières à l'échange – tant tarifaires (droits de douane) que non tarifaires (quotas)-mais également de faciliter le règlement des différends commerciaux internationaux. Prenant effet en janvier 1948, le traité est ensuite ratifié par un nombre croissant de nations. Aujourd'hui, ce sont 128 nations qui adhèrent au GATT en tant que membres de droit aux membres associés.

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est née le 1<sup>er</sup> Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente à presque un demi-siècle de plus. En 1948, L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : The « General Agreement on Tariffs and Trade ») établissait les règles du système. Peu de temps après, il a donné naissance à une organisation internationale officieuse, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou " rounds") de négociation.

Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC.

Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aussi le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

### 2.2 Les caractéristiques du GATT

Huit cycles se sont succédés. Les cinq premiers cycles, menés d'avril 1947 à 1967, visaient essentiellement la suppression des restrictions quantitatives et l'abaissement des droits de douane, qui fut très importante.

**Tableau 02** : les cycles de négociations commerciales multilatérales de 1947 à 1993.

Cycles	date	Membres	Décisions
1er cycle : Genève	Octobre 1945	23 pays	104 accords de réduction des droits de douane
2eme cycle : Annecy	Avril -août 1949	33 pays	147 accords de réductions des droits de douane
3eme cycle : Torquay	Septembre 1950-1951	34 pays	Réduction des droits de douanes de 25 %par rapport au niveau de 1948, une centaine d'accord
4eme cycle : Genève	Janvier-mai 1956	22 pays	Réductions des droits de douane environ 60 nouvelle concession tarifaire.
5eme cycle : Dillon Round	1 9 6 0 - 1967	35 pays	49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane.
6eme cycle : Kennedy Round	Mai 1964 -juin 1967	48pays	-Réduction des droits de douane de 35% -Mesures anti-dumping -Mécanismes préférentiels insuffisants pour les PVD
7eme cycle : Tokyo (ou Nixon) Round	Septembre 1973- avril 1979	99 pays	-Réduction des protections tarifaires de 34% -Mesures non tarifaires -Mise au point des codes anti-dumping
8eme cycle : Uruguay	Septembre 1986-Avril 1994	125 pays	-Réduction des droits de douane et mesures non tarifaires -Agriculture, Services et Droits de propriété intellectuelle -Préférences commerciales pour les pays en développement -création de l'OMC

**Source:** Hathaway, Dale. 1997. Agriculture and the GATT: Rewriting the Rules. Policy Analysis in International Economics. Institute for International Economics, Washington, DC, P74.

### 2.3 Présentation de l'OMC

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est née le 1<sup>er</sup> Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente à presque un demi-siècle de plus. En 1948, L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : The « General Agreement on Tarifs and Trade ») établissait les règles du système. Peu de temps après, il a donné naissance à une organisation internationale officieuse, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou " rounds") de négociation .Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC .Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aussi le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

### 2.4 Les conférences ministérielles

- Réunissant les États tous les deux ans, la conférence ministérielle constitue la structure suprême de l'organisation.

La première conférence ministérielle s'est tenue à Singapour, du 9 au 13 Décembre 1996. Elle visait à évaluer la mise en œuvre des accords de l'Uruguay Round et a décidé la création de trois groupes de travail sur "les nouveaux sujets" : commerce et investissement, commerce et concurrence, transparence des marchés publics.

#### 2.4.1 Déclaration finale de Singapour

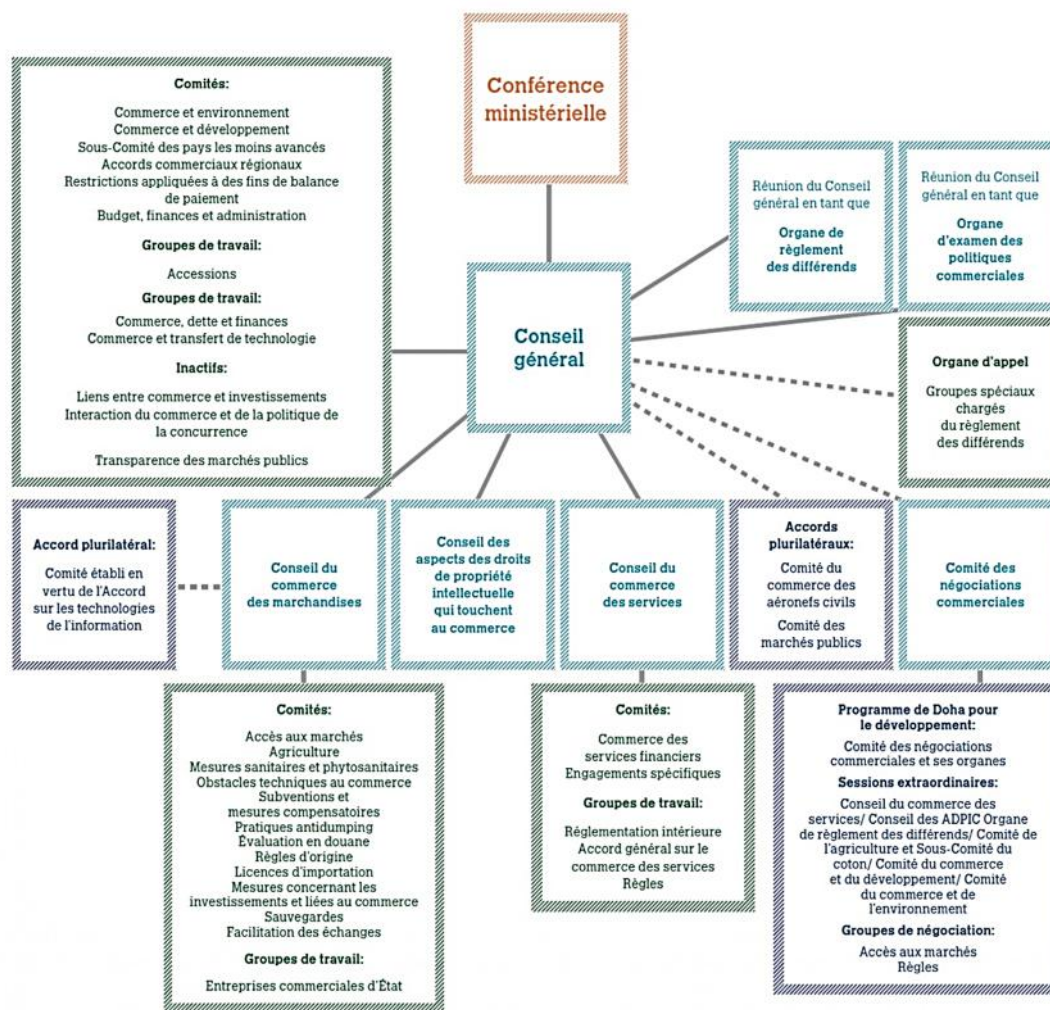
- La deuxième s'est tenue à Genève, du 18 au 20 Mai 1998. Elle prend acte des trois accords signés en 1997 sur les télécommunications, les services financiers et les technologies de l'information. Un accord provisoire est signé sur le commerce électronique, continuant à l'exonérer des droits de douane.

#### 2.4.2 Déclaration finale de Genève

- La troisième a eu lieu à Seattle (Etats-Unis), du 30 Novembre au 3 Décembre 1999 et s'est soldée par un échec qui fait l'objet d'un communiqué du Directeur général de l'OMC, Mike Moore. Consulter la partie : Échec de Seattle (1999)
- La quatrième conférence ministérielle s'est tenue à Doha, au Qatar, du 9 au 14 Novembre 2001. Déclarations finales et décisions de Doha. Consulter la partie : Programme de Doha, l'Agenda du développement (2001)

- La cinquième conférence ministérielle, réunie à Cancun au Mexique du 10 au 14 Septembre 2003, ne parvient pas à un consensus et s'achève sans position commune. Consulter la partie : Conférence de Cancun (2003).
- La sixième conférence ministérielle qui s'est tenue à Hong Kong, du 13 au 18 Décembre 2005.

**Figure 02** : schéma organisationnel de l'OMC



Source : données récoltés via [wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/inbrief\\_f/inbr\\_f](http://wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f).

### 2.5 Les Principales différences entre le GATT et l'OMC

- Le GATT avait un caractère ad hoc et provisoire.
- L'Accord général n'a jamais été ratifié par les parlements des membres et ne contenait aucune disposition prévoyant la création d'une organisation.
- L'OMC et les accords qui en relèvent sont permanents. En tant qu'organisation internationale, l'OMC est établie sur une base juridique solide car ses membres ont ratifié les Accords de l'OMC, lesquels décrivent la manière dont l'Organisation doit fonctionner.

- L'OMC a des "membres", et le GATT des "parties contractantes", ce qui montre bien que le GATT était officiellement un texte juridique.
- Le GATT s'occupait du commerce des marchandises ; l'OMC vise également les services et la propriété intellectuelle.
- Le système de règlement des différends de l'OMC est plus rapide et plus automatique que l'ancien système du GATT ; ses décisions ne peuvent pas être bloquées.

### 2.6 Les accords de libre-échange

#### 2.6.1 L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil Economique et Social de la Ligue des Etats Arabes (C.E.S), a décidé en date du 22 Février 1978, d'élaborer une convention pour la facilitation des échanges commerciaux entre les pays arabes. Cette convention a été adoptée à Tunis le 10 Février 1981. Elle a pour objectifs la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays arabes et la facilitation des services liés au commerce.

Le décret présidentiel n°223 portant ratification de l'Algérie de la Convention de Facilitation et de Développement des Échanges Commerciaux entre les pays Arabes fut promulgué au mois d'août 2004. L'Algérie a déposé le dossier d'adhésion à la GZALE auprès du Secrétariat Général de la Ligue Arabe le 31 décembre 2008. Après l'engagement officiel pris par le Gouvernement algérien d'appliquer le programme exécutif de cette zone, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la GZALE ont commencé à bénéficier de la franchise totale à partir du 01 janvier 2009.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douanes entre les pays signataires de l'accord. La mise en place de cet espace vise à dynamiser et à contribuer à l'augmentation des échanges commerciaux entre les pays signataires pour ainsi développer les pays arabes<sup>20</sup>.

#### 2.6.2 L'accord de libre-échange avec la Jordanie

La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie portant sur le libre-échange a été signée le 19/05/1997 à Alger. Elle a été ratifiée par décret présidentiel n°98/252 du 08/08/1998. Cette convention est entrée en vigueur le 31/01/1999, elle vient ainsi favoriser les échanges de marchandises entre les deux pays en apportant son lot de facilitations<sup>21</sup>.

Les exportations algériennes vers la Jordanie sont exonérées des droits de douane, des taxes et d'impôts. De même pour les produits d'origine jordanienne, à leur entrée en Algérie, qui sont aussi exonérés des droits de douanes, à l'exception des produits cités sur la liste annexée à la convention,

<sup>20</sup> Site officiel du ministère du commerce.

<sup>21</sup> Site officiel de la douane Algérienne.

afin de sauvegarder la morale, la sécurité et l'ordre publics, la santé des personnes ou la protection de la flore, de l'environnement. Les produits d'origine algérienne exportés directement vers la Jordanie doivent être accompagnés d'un certificat d'origine, délivré par la chambre algérienne de commerce et d'industrie<sup>22</sup>.

Dans cette convention signée entre les deux pays le produit d'origine se définit comme étant un produit entièrement obtenu dans ce pays ou qui y ont subi la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée, dans une entreprise équipée à cet effet, de sorte que cette opération aboutisse à un produit nouveau ou constitue un stade de fabrication important. L'article 14 du code des douanes algérien, définit l'origine ainsi : " Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée "<sup>23</sup>.

### 2.6.3 L'accord de partenariat en l'Algérie et l'Union Européenne

L'Accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable<sup>24</sup>.

L'Accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005 bien qu'il fu ratifié par décret présidentiel n° 05/159 du 27/04/2005., et sa mise en œuvre n'a rencontré aucune difficulté majeure en raison de la bonne préparation par le gouvernement de ce dossier à travers la mise en place d'un Comité permanent chargé de la préparation et du suivi de la mise en œuvre de cet accord (pilote par le Ministère des Affaires Étrangères), en date du 30 Décembre 2004 ;d'une Commission technique chargée du suivi de la mise en œuvre de la zone de libre-échange prévue dans ce cadre (présidée par la CACI), en date du 23 Août 2005<sup>25</sup>.

Cet Accord s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union Européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéens tout en visant la mise en place à long terme d'une « zone de prospérité partagée ».

Ce partenariat est important car c'est avec l'UE que l'Algérie réalise près de 60 % de son commerce extérieur et la mise en place d'une zone de libre-échange entre les deux parties viendrait renforcer un commerce déjà bien prospère entre eux, ce qui permettrait à l'Algérie de diversifié ses exportations.

Dans le point 02 de l'article 01 de l'accord signé entre les deux parties sont noter les objectifs de ce dernier qui sont donc :

---

<sup>22</sup> Idem.

<sup>23</sup> Code des douanes Algérienne.

<sup>24</sup> Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations.

<sup>25</sup> Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations.

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives.
- Encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses Etats membres ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier<sup>26</sup>.

### 2.6.4 Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisien entrée en vigueur le 1er Mars 2014, il fut ratifié par le décret Présidentiel N°10-12 du 11 janvier 2010. Ainsi, et en vertu des dispositions de cet accord, les produits originaires couverts par cet accord, peuvent être échangés sous un régime tarifaire préférentiel entre l'Algérie et la Tunisie<sup>27</sup>.

## 3 Section 03 : Les Politiques Commerciales en Algérie et l'accession à l'OMC

Avec la transition de l'Algérie vers l'économie de marché, le fonctionnement du système économique s'est radicalement transformé ces dernières années. L'Algérie a adopté une nouvelle politique de développement qui devrait permettre l'instauration d'un système organisationnel plus ouvert, flexible et répondant aux exigences de l'heure.

L'Algérie ne peut rester à l'écart des changements profonds que traverse l'économie mondiale dans un contexte de mondialisation dans lequel l'OMC est devenue une réalité et un acteur majeur dans l'élaboration des règles du commerce multilatéral et la gestion des échanges commerciaux. Une réalité à laquelle il est difficile de se soustraire sans courir le risque de marginalisation. Les hésitations de l'Algérie concernant le parachèvement de son processus d'accession à l'OMC ont sérieusement exposé l'Algérie à ce risque. Par ailleurs, l'instabilité des réformes structurelles a également longtemps privé l'Algérie d'asseoir une véritable politique commerciale devant assurer au pays une meilleure prise en charge des difficultés au plan national et une intégration économique et commerciale aux plans régional et mondial. En effet, à ce jour, l'Algérie n'a pas encore réussi le pari de la diversification

<sup>26</sup> Document de l'accord Euro-Méditerranéen établissant une association entre la république démocratique Algérienne et populaire d'une part et la communauté européenne et ses états membres d'autre part.

<sup>27</sup> Site officiel de la direction générale des douanes, CIRCULAIRE N° 362 /DGD/SP/D.0413/14, du 26/02/2014.

économique et la réduction de sa dépendance quasi- totale vis -à- vis des hydrocarbures. La question qui revient souvent dans les débats, qui peut relever aussi du paradoxe, concerne les capacités de l'économie algérienne à absorber les chocs liés à l'ouverture du commerce extérieur, d'un côté, et de l'autre, on peut noter l'insuffisance ou l'absence de politiques publiques dotant l'économie de telles capacités de résilience.

### 3.1 Les Politiques Commerciales

Dans le sillage des réformes de 1988 et du plan d'ajustement structurel, l'Algérie avait entrepris de réformer sa politique commerciale afin de l'harmoniser avec celle de ses partenaires. La conférence de Barcelone faisait entrer le pays dans un nouveau partenariat avec la communauté européenne. Désormais, les relations d'échange devront obéir à la réciprocité pour sortir les relations entre les pays tiers méditerranéens (PTM) et l'UE de l'ère de l'assistance et les installer dans le 'partenariat'. Contrairement aux idées reçues, l'économie algérienne ne bénéficiait pas avant son ouverture d'une protection tarifaire supérieure à celle des économies voisines : 25% pour l'Algérie et le Maroc et 30% pour la Tunisie. L'effort strict en termes de démantèlement tarifaire était donc similaire pour les trois pays. C'est plutôt la protection non tarifaire qui a joué un rôle important dans l'accès au marché algérien.

Bien avant la signature de l'accord d'association, l'Algérie avait entrepris de réformer son tarif en vue de le simplifier, d'en faciliter la compréhension par les opérateurs du commerce extérieur et de le crédibiliser aux yeux des partenaires. Parmi ces mesures, figurent la suppression de la valeur administrée, l'abandon de la taxe spécifique additionnelle (TSA) et la réduction de la structure tarifaire à trois taux. Le taux maximum passe en 2001 de 45 à 40% et à 30 seulement à la veille de la signature de l'accord. En termes nominaux, ce démantèlement partiel a fait passer le tarif d'une moyenne simple de 23.4% à 17.5 seulement. L'indicateur de protection (Trade restrictiveness) du FMI a été ramené de 10 (maximum) à 7 en 2001 et ce en un laps de temps très court. Le niveau du tarif est notamment plus bas, à cette date, à ceux en vigueur dans certains pays engagés dans l'ouverture commerciale

### 3.2 L'Accord d'Association

L'entrée en vigueur de l'accord d'association en 2005 accordait un délai de transition de 12 années pour opérer le démantèlement. Les produits industriels dominent largement le nombre de positions tarifaires (83,9%). Vient ensuite la catégorie « autres » produits avec 10,5%. Les produits de l'agriculture, transformés ou non et ceux de la pêche se partagent le reste

Les produits industriels sont distribués sur trois listes : 40% dans la première (matières premières et demi produits), 21% dans la deuxième (biens d'équipement) et 39% dans la

Troisième (biens de consommation). Tel que présenté, l'échéancier du démantèlement semble prendre en charge le souci d'une protection effective, laissant un sursis plus long aux secteurs à forte valeur ajoutée. 24 Avec cet accord, le pays s'est engagé à démanteler le tarif de plus de 50% de son commerce. La zone de libre-échange entre l'UE et les pays tiers méditerranéens (PTM) a pour but de réduire l'asymétrie qui frappait les échanges entre les deux rives. A cet effet, l'UE a mis en place des instruments financiers (Programmes MEDA) et d'assistance technique pour aider les PTM à absorber les chocs de l'ouverture. La mise à niveau des entreprises, des banques et de l'environnement des affaires sont explicitement visés par ces programmes.

Les pouvoirs publics algériens ont exprimé leur scepticisme quant aux retombées de cet accord une première fois en le gelant unilatéralement en 2010 sur une durée de deux années et une seconde fois en 2015 en demandant sa renégociation. En 2009, le gouvernement algérien fait une évaluation globalement négative :

- Le volet commercial aurait reçu une attention particulière par rapport à l'investissement et la mobilité des personnes. Les flux d'investissements européens vers l'Algérie sont à peine de 500 millions de dollars, soit le tiers de l'ensemble des IDE reçus par le pays.
- Le démantèlement tarifaire a induit des pertes en recettes douanières (2005-2009) de l'ordre de 2,5 milliards de dollars. Ce chiffre atteindrait 8,5 milliards de dollars sur 2010-2017.
- Les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales car soumises à des obstacles non tarifaires pénalisant la création et le développement de certaines industries locales naissantes.

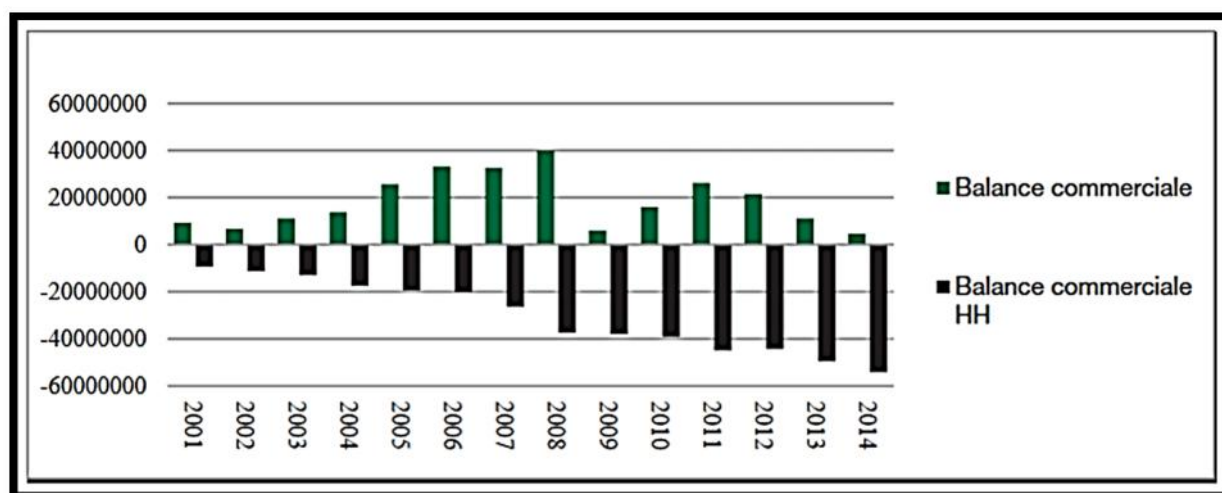
Après de longues négociations, un compromis est trouvé (en 2012) sur le report de la fin du démantèlement tarifaire à 2020 au lieu de 2017. Le nouveau schéma de démantèlement concerne les produits industriels et agricoles, concernant le volet industriel, la révision du démantèlement tarifaire concerne les deuxième et troisième liste de l'accord, la première (matières premières et demis produits) ayant été complètement démantelée dès la mise en œuvre de l'accord en 2005.

Dans le volet agricole, la révision prévoit l'annulation de 25 contingents tarifaires accordés à l'UE, l'abrogation de préférences tarifaires sur deux produits et la modification de deux contingents. La négociation aboutit aussi à la réouverture de neuf contingents agricoles et agroalimentaires sur les 36 fermés en 2010.

### 3.3 Une Structure Rigide du Commerce Extérieur

Un examen des flux entre l'Algérie et l'UE permet de percevoir encore aucun signe de réduction de l'asymétrie frappant les échanges entre les deux parties. L'Algérie continue à être un fournisseur d'hydrocarbures contre des produits manufacturés.

Figure 03 : Balance Commerciale de l'Algérie avec l'UE - Millions de Dollars.

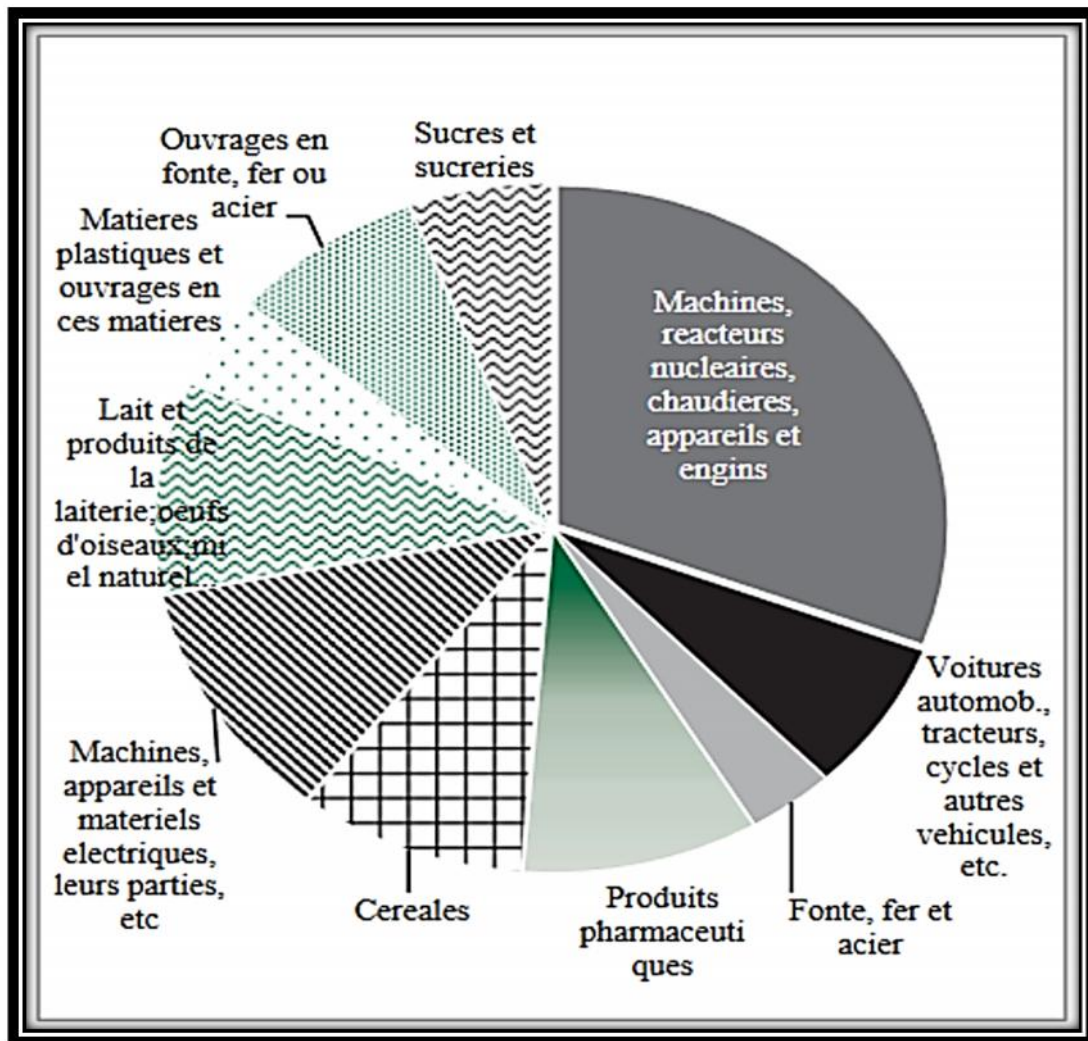


Source : Données stat du link comtrade.un.org

L'UE est le premier fournisseur de l'Algérie avec une part qui est passée cependant de 61.4% en 2001 à 50% en 2014 au profit des pays asiatiques. La Chine a émergé ces dernières années comme premier partenaire en remplacement de la France. La balance commerciale de l'Algérie avec l'UE enregistre systématiquement un solde positif et la balance commerciale hors hydrocarbure présente un solde systématiquement négatif. Alors que le premier solde subit les aléas du prix du baril et les difficultés de renouvellement des réserves d'hydrocarbures (à partir de 2006), le second met en évidence un déficit important et en continuelle hausse.

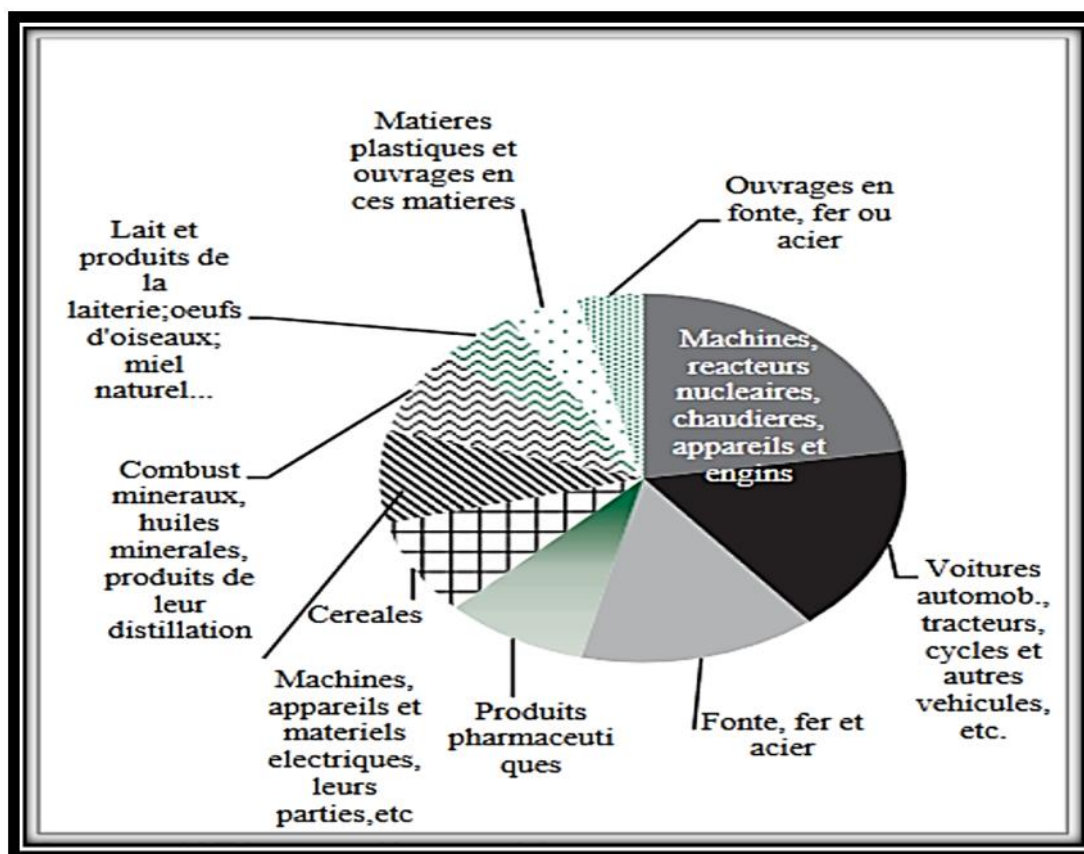
La structure des importations est restée globalement inchangée, dominée par les machines, les machines et appareils électriques, les voitures automobiles et les produits alimentaires (céréales et lait). On peut noter l'absence du sucre en 2014 (graphique 17) du fait de l'entrée en production de plusieurs usines en Algérie et la présence des combustibles dans les TOP 10. L'Algérie, a importé de l'UE pour plus de 1.6 milliard \$US de produits combustibles en 2014

Figure 04 : Structure des Imports de l'Algérie à Partir de l'UE 27-200



Source : ICT intracen (Comtrade) <http://www.trademap.org/Index.aspx>

Figure 05 : Structure des Imports de l'Algérie à Partir de l'UE 2014



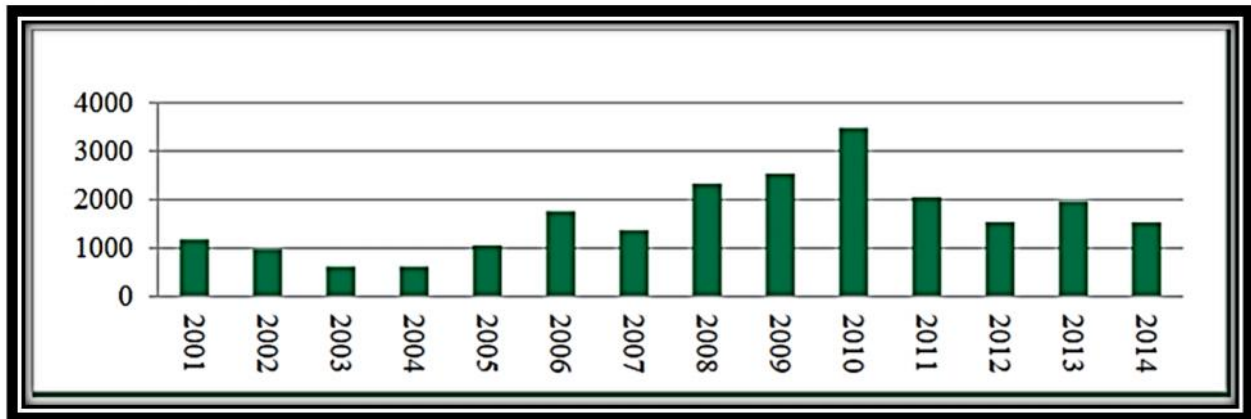
Source : ICT intracen (Comtrade) <http://www.trademap.org/Index.aspx>

La structure des exportations de l'Algérie vers l'Union Européenne est restée rigide aussi. Rien ne la différencie de celle de l'Algérie avec le reste du monde. Près de 99% des exportations sont constituées d'hydrocarbures et dérivés (Produits chimiques inorganiques, composés inorganiques, produits chimiques organiques et engrais). On peut noter l'apparition très timide de nouveaux produits dans les exportations (sucre, boissons, fruits et verre) avec un poids très peu significatif (0.25%)

### 3.4 Des Flux d'IDE de l'UE qui ne s'Améliorent pas

Les transformations structurelles de l'économie, attendues de l'accord d'association, sont liées pour la partie algérienne aux effets des IDE sur la croissance<sup>27</sup>. Les données ne permettent pas de conclure clairement à un effet positif de l'accord d'association sur les IDE à partir de sa mise en œuvre ni à un effet négatif du climat des affaires en Algérie. Les pics de 2009 et de 2010 s'expliquent tout simplement par l'obligation faite aux banques d'augmenter leur capital social de 3 à 10 milliards \$US à la fin de 2009

**Figure 06** : Entrée Nette d'Investissements Directs Etrangers - Millions \$US



Source : Banque d'Algérie ; Rapports annuels- plusieurs éditions ; <http://www.bank-of-algeria.dz/html/communicat2014.htm>

La structure sectorielle des IDE met en évidence que l'investissement étranger semble préférer les services et le secteur des hydrocarbures afin de profiter du rapide développement des marchés de consommation lié aux revenus pétroliers et à l'évolution de la réglementation dans le domaine pétrolier.

**Tableau 03** : Nombre de Filiales Etrangères par Secteur d'Activité en Algérie

SECTEUR D'ACTIVITE	NOMBRE DE FILIALES
Commerce de gros et de détail ; réparation	106
Autres activités de services	71
Immobilier, locations et activités de services entreprises	65
Transports, entreposage et communications	46
Services financiers	40
Autres activités de services collectifs, sociaux etc.	37
Construction	14
Produits chimiques	13
Production alimentaire, boissons, cigarettes	8
Hotels et restaurants	8
Autres produits minéraux non métalliques	8
Appareils électriques et électroniques	7
Machines et de matériel	6
Métallurgiques et articles en métal	6
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	4
Construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques	4
Meubles ; activités de fabrication n.c.a.	4
Activités extractives	4
Santé et action sociale	4
Textiles, habillement et cuir	3
Bois et articles en bois (sauf meubles)	3
Instruments de précision (médical, optique, horlogerie)	3
Cokéfaction, fabrication de produits pétroliers raffinés et de combustibles nucléaires	3
Administration publique et défense ; sécurité sociale obligatoire	2

Source : Conception personnelle à base des données récoltées via le site ; <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=f>

Les dispositions de la loi de finances complémentaire de 2009 concernant la limitation de la participation étrangère sont justifiées par la partie algérienne comme une juste réponse à l'asymétrie des échanges qui continuent de marquer les relations avec l'UE. La partie algérienne s'est montrée très critique lors de la 9ème réunion du conseil d'association Algérie-UE du 04/06/2015. « Dans ce partenariat, l'Algérie a donné plus qu'elle a reçu » La partie algérienne invite l'UE à revenir à l'esprit de la « prospérité partagée ». Les mêmes arguments utilisés pour le gel de l'accord en 2010, sont mis en avant (barrières non tarifaires imposées aux produits algériens, niveau insignifiant des investissements de l'UE en Algérie, baisse de la part de marché du gaz de l'Algérie dans l'approvisionnement de l'UE et un déficit commercial structurel hors hydrocarbures).

### 3.5 L'Union du Maghreb Arabe et en Zone Arabe de Libre Echange

Au niveau mondial y compris les communautés économiques du continent africain La part du commerce (exportations et importations) que destinent les pays du Maghreb à l'échange entre eux est restée faible durant la longue période. La dynamique du commerce de l'UMA ne montre pas de sensibilité au développement rapide des échanges régionaux.

**Tableau 04 : Echanges Intra Maghrébin**

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Exportations</b>									
<b>Intra UMA</b>	3,3	3,9	2,26	1,92	2,63	3,05	3,26	3,68	4,48
<b>Importations</b>									
<b>Intra UMA</b>	3,5	3,63	3,27	3,04	3,04	3,03	3,91	3,56	3,54
<b>Echanges commerciaux globaux</b>									
<b>Intra UMA</b>	3,4	3,76	2,76	2,48	2,83	3,04	3,6	3,62	4,01

Source : calculs à partir des données de la CNUC

De plus, ces échanges sont dominés par les combustibles du fait des exportations de l'Algérie et de la Libye. 95% des exportations algériennes vers les autres pays de l'UMA sont constituées de combustibles. Les produits manufacturés représentent une part plus substantielle des exportations marocaine et tunisienne vers l'UMA (plus de 50%). L'Algérie a rejoint la Zone Arabe de Libre Echange (ZALE) en 2009. Les produits originaires des Etats arabes, importés en Algérie ou exportés de l'Algérie vers un pays arabe bénéficient d'une exonération totale des droits de douanes et des droits et taxes d'effet équivalent. La part du commerce de l'Algérie dans ZALE est naturellement plus élevée que celle réalisée avec les pays de Maghreb sachant que ces derniers, sauf la Mauritanie, appartiennent

à cette zone (6% environ de son commerce global). L'Algérie a émis déjà une liste négative en 2010 qu'elle a révisée à la hausse en 2013 (plus de 1110 produits).

### 3.6 L'Accession à l'OMC

La procédure d'accession de l'Algérie à l'OMC qui dure depuis plus de 25 ans est la plus longue enregistrée jusqu'à maintenant. La période allant de 1987 à 1998 est qualifiée de dormante car après avoir déposé une demande d'accès au GATT en 1987, le pays n'a entrepris aucune autre démarche. On peut considérer en revanche que les réformes entreprises dès 1988 et appuyées par le Fonds Monétaire International ont préparé les conditions de cette accession. Les conditions sécuritaires ayant prévalu durant la décennie 90 ont, cependant, absorbé l'essentiel de l'énergie des pouvoirs publics et expliquent en partie la durée des négociations. Depuis son institution en 1995, le groupe de travail de l'OMC, chargé de l'accession de l'Algérie, a tenu 12 réunions.

Un mémorandum sur le régime du commerce extérieur est présenté en 1996. Un second mémorandum, présenté en 2002, comporte des données spécifiques sur le système commercial algérien et le calendrier récapitulatif probable pour adapter le système fiscal, le tarif douanier aux règles de l'OMC. S'en est suivie une série de réunions du groupe de travail (7 au total entre 2002 et 2008) avant que n'intervienne une interruption qui va durer jusqu'en 2013. Sur le plan bilatéral, le pays a conclu six accords bilatéraux (Cuba, Brésil, Uruguay, Suisse, Venezuela et Argentine) et mène encore des discussions avec 19 autres. On peut prendre la mesure de l'avancement du dossier d'accession grâce à l'appréciation faite par le groupe de travail à la suite de la dernière réunion du 31 mars 2014. Selon les profils tarifaires publiés (OMC - 2013), l'Algérie, qui n'a achevé ni les négociations de son accession à l'OMC ni le démantèlement tarifaire avec l'U.E, a perdu le privilège de consolider le tarif à un niveau comparable à celui des pays membres originels (signataires de l'accord de Marrakech d'Avril 1994). L'accord d'association avec l'UE, conclu avant l'accession à l'OMC exercera une pression sur les négociations avec l'OMC. Les pays autres qu'européens voudront garder ou gagner un avantage concurrentiel sur le marché algérien.

Ils essaieront par voie de conséquence d'influencer les tarifs vers le bas pour obtenir cet avantage. Les droits moyens consolidés notifiés à l'OMC sont de 41.3% pour le Maroc et 41.77% pour la Tunisie avec un maximum de 289% pour le premier et de 200% pour le second.

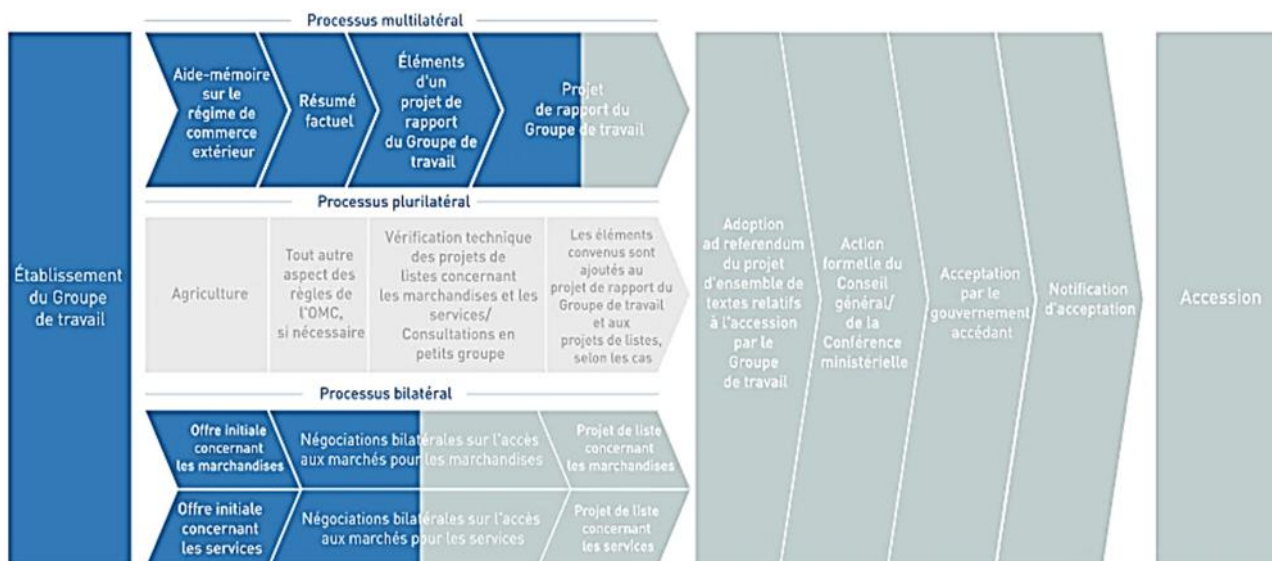
Les 02 voisins se réservent une marge de manœuvre pour revoir en cas de nécessité leurs tarifs à la hausse dans le respect de ces plafonds. Dans le cas du Maroc, les taux consolidés maximum dégagent une dispersion très importante ; ils atteignant 304% pour les produits d'origine animale, 172% pour les céréales et s'affaiblissant jusqu'à 30% pour de nombreux autres produits. La structure tarifaire révèle nettement la nature des avantages comparatifs que les deux pays souhaitent consolider (amont

et aval de l'agriculture, textiles et confection). En Algérie, le tarif douanier ne semble pas jouer un rôle dans l'affectation/réaffectation des ressources. La dispersion des taux est bien faible pour un pays qui n'est qu'à ces premiers stades de libéralisation commerciale. On peut noter l'absence de pic tarifaire. Par la structure du tarif, le décideur a marqué une certaine indifférence quant aux choix de secteurs, de filières et de niches à développer. Avec un droit NPF maximum de 30%, l'Algérie aura du mal à négocier des tarifs consolidés du niveau de ceux de ses deux voisins par le simple fait de l'accord d'association avec l'UE qui exercera une pression sur les négociations avec l'OMC.

L'accession ne saurait être réduite à une simple question de tarif. Avec l'OMC, le commerce multilatéral a franchi un nouveau pas ; désormais ses règles s'intéressent à la gouvernance économique dans le but de sécuriser l'espace des échanges pour ses membres. Il en résulte pour tout nouveau membre un effort d'adaptation structurelle et institutionnelle plus ou moins important pouvant réduire de manière plus ou moins grande le degré de liberté des politiques économiques nationales. La liste des accords administrés par l'OMC indique par elle-même l'étendue des règles de l'OMC encadrant de près ou de loin l'acte d'échange et l'effort d'adaptation des membres. Les efforts à entreprendre, selon cette appréciation, sont importants dans de nombreux domaines.

Bien que l'accession à l'OMC ait été confirmée à diverses occasions comme une nécessité, elle continue à susciter de la passion qui est probablement à l'origine de la lenteur de ce processus. Les textes déjà adoptés ou proposées à l'adoption ne concrétisent pas l'accession à l'OMC comme une option stratégique. Il est ainsi de la question de l'investissement étranger, des marchés publics, des licences d'importations et d'exportations, du crédit à la consommation etc. En conclusion, on peut avancer que les pouvoirs publics montrent de fortes hésitations quant à l'intégration de l'économie algérienne à la mondialisation. L'Algérie a notifié à l'UE son souhait de renégocier l'accord d'association, déjà révisé en 2010, a émis une liste négative à l'importation à partir de la GZALE.

**Figure 07 :** Etat d'avancement du processus d'accèsion de l'Algérie à l'OMC



Source : Site officiel de l'OMC

### CONCLUSION

Depuis l'époque des théories classiques les théoriciens ne cessent d'encourager le commerce international avec une grande vague de critiques au début mais le temps a fini par leur donner raison, l'expansion qu'a pris et que continue de prendre le commerce international encourage les entreprises à entreprendre des stratégies de plus en plus élaborées avec des technologies toujours à la pointe pour faire face à la concurrence provoquée par le libre-échange.

En effet, l'ouverture des frontières augmente la diversité des produits ce qui implique une forte concurrence pour les entreprises productrices mais surtout une baisse des prix pour les consommateurs, le libre-échange permet aussi la libre circulation des idées et des connaissances ce qui profite à plusieurs pays pour augmenter leurs productivités.

Lors d'une opération d'importation ou d'exportation l'entreprise fait face à une série de procédures à suivre, une documentation à préparer, une négociation à entreprendre avec l'autre partie en tenant compte des incoterms mit en place pour faciliter l'opération.

Enfin, il y'a plusieurs instruments, de techniques de paiements utilisé pour mieux gérer les risques et les contraintes du terrain pour ainsi réussir une bonne opération.

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le 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 permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptés à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les instruments de paiements à l'international, en deuxième section le financement des importations, et enfin en troisième section le financement des exportations.

### 1 Section 01 : Les différents instruments de paiement à l'international

#### 1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients. L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.

- **Le chèque d'entreprise** : Il est émis par l'importateur qui est donc le tireur sur une banque qui sera le tiré et qui est appelée au profit de l'exportateur, pour apporter plus de garanties il peut être certifié par la banque qui va opposer sur le chèque un visa qui va attester l'existence de provisions nécessaires sur le compte bancaire lors de son émission et ce jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
- **Le chèque de banque** : émis par une banque à la demande expresse de l'importateur cela devient donc un engagement direct de paiement.

#### 1.2 Les effets de commerce

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

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ; - il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

### 1.2.1 La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escompté auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

L'article 390 du code du commerce algérien a précisé les mentions qui doivent obligatoirement apparaître dans la lettre de change, à savoir :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;
- L'indication de l'échéance ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée ;
- La signature de celui qui émet la lettre (tireur)<sup>28</sup>.

### 1.2.2 Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donné. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeables de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive de d'autre et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

---

<sup>28</sup> L'article 390 du code du commerce algérien.

Au terme de l'article 465 du code du commerce algérien le billet à ordre doit contenir :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le nom de celui auquel ou l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur)<sup>29</sup>.

### 1.2.3 Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

### 1.2.4 Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires : La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.

Nous allons voir les principaux types de virements :

- Le virement par courrier : L'ordre de virement transit par voie postale, selon la localisation des deux parties de la transaction les délais d'arrivée peuvent être long et cela va donc ralentir l'opération ;
- Le virement par SWIFT : C'est un système qui relie les différentes banques et institution de paiements international, il leur permet d'échanger des fonds de manière rapide et surtout sécurisé dans les quatre coins du globe, et ce grâce à l'utilisation unique d'un code attribué à chaque paiement international. Ce code permet aux deux parties de la transaction de suivre le paiement et donc augmenter sa fiabilité ;
- Le virement par télex (télégraphique Transfer) : Le virement télégraphique se fait par voie électronique il se fait virtuellement et en temps réel, en un laps de temps très court et surtout il permet le mouvement de fonds en toute sécurité<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> L'article 465 du code du commerce algérien

<sup>30</sup> Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 317.

### 1.2.5 Le virement SWIFT

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

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.

#### 1.2.5.1 Communauté SWIF

Les utilisateurs de SWIFT sont essentiellement les membres actionnaires de la coopérative, leurs filiales ou implantations qui représentent près de 60% de ses utilisateurs. Seules les banques, les courtiers et les gestionnaires de fonds d'investissement peuvent devenir actionnaires de SWIFT. Le nombre d'actions qu'ils détiennent est revu tous les deux ans en fonction de l'utilisation que ces membres font du réseau et de ses services. SWIFT est dirigé par un conseil d'administration de vingt-cinq membres qui sont élus sur proposition des « National Member Groups » selon une procédure qui garantit sa représentativité et l'équilibre entre les banques et les pays. D'un point de vue opérationnel SWIFT est dirigé par un Directeur Général nommé par le Conseil d'Administration à qui il rend compte, et des Directeurs Exécutifs choisis par le Directeur Général. Swift est supervisé par la Banque Nationale de Belgique et les banques centrales du G10. Les utilisateurs autres que les membres de la coopérative, au rang desquels on compte les entreprises, peuvent rejoindre la communauté des utilisateurs du réseau en fonction de critères d'éligibilité propres à chaque catégorie de participation, et, comme les membres eux-mêmes, sont soumis à la validation du conseil d'administration après approbation par le National Member Group de leur pays, de ce fait le réseau SWIFT est créée pour proposer des services aux banques, la coopérative SWIFT a développé un réseau de télécommunications propriétaire dont la sécurité est le maître mot. A travers ce réseau SWIFT propose des services et des solutions comme la messagerie FIN ou le transfert de fichier FileAct.

La connexion au réseau peut se faire de différentes manières, mais toutes nécessitent des logiciels, matériels et systèmes de sécurité fournis par SWIFT. Dans le vocabulaire propre à SWIFT, les logiciels de messagerie spécifiques au réseau sont appelés des interfaces<sup>31</sup>.

### 1.2.5.2 Les services proposés par SWIFT

FIN la messagerie traditionnelle La messagerie la plus connue de SWIFT, FIN, couvre encore aujourd'hui la grande majorité du trafic échangé sur le réseau : plus de 4 milliards de messages ont été échangés en 2010, soit une moyenne quotidienne de 16 millions. La messagerie doit une grande partie de son succès aux standards de messages qui peuvent seuls y être échangés. Ces standards couvrent les besoins des utilisateurs dans les domaines des paiements, titres et valeurs mobilières, change et commerce international. Les messages de paiement et d'information sur les comptes représentent la moitié des messages échangés (49% en 2010), les messages ayant trait à l'activité titres 44%, le reste étant des messages de confirmations d'opérations de marché ou de commerce international. Après une année 2009 où, pour la première fois dans l'histoire de SWIFT, le nombre de messages échangés dans la messagerie FIN a décru (-2,4%), la croissance a repris son cours ordinaire en 2010. Dans le domaine des paiements, la messagerie FIN est le support de tous les transferts internationaux en correspondent banking, mais aussi des échanges d'ordres domestiques de gros montants, comme par exemple via les systèmes européens TARGET2 et EURO1. En trente-cinq ans de messagerie, SWIFT n'a jamais perdu un seul message FIN. Le réseau et les serveurs de messagerie ont eu un taux de disponibilité global de 99,999% en 2010. Il est par ailleurs à noter que SWIFT engage sa responsabilité opérationnelle y compris, le cas échéant, jusqu'au versement d'indemnités financières en cas de préjudice avéré<sup>32</sup>.

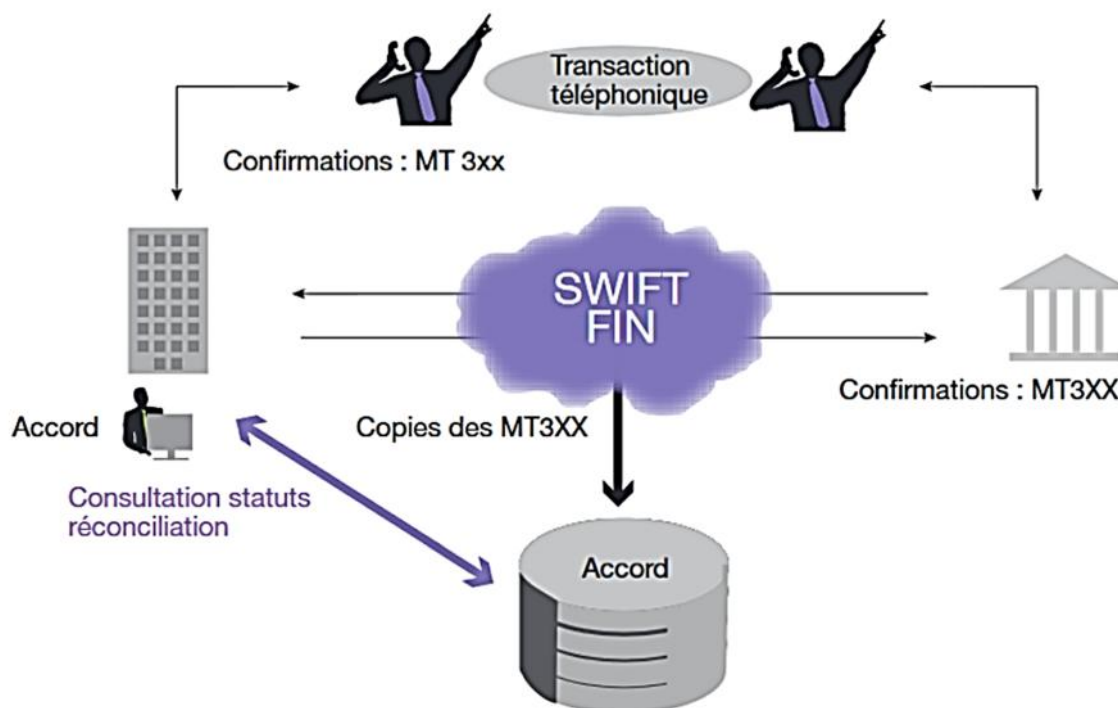
---

<sup>31</sup> Les 6 pays qui collectivement sont les plus grands consommateurs ont deux administrateurs, les 10 suivants un administrateur,

les trois administrateurs restants étant choisis parmi les autres pays.

<sup>32</sup> A titre d'exemple, le prix des messages FIN a été diminué de 20% et une remise de fin d'année de 15% a été accordée à tous les utilisateurs de FIN en décembre 2010.

Figure 08 : SWIFTnet Accord



Source : AT&T, BT-Infonet, Colt et Orange

### 1.2.5.3 Le SWIFT et le commerce international

Les banques du commerce international (Trade) utilisent SWIFT depuis de longues années pour s'échanger les crédits documentaires et garanties. Les entreprises peuvent, utiliser ce même canal et les mêmes standards pour échanger avec leurs banques qu'elles soient d'un côté ou de l'autre de l'import/export. Si l'on prend le cas de la demande d'ouverture d'un crédit documentaire, les termes réglementaires sont précisés par le client importateur et transmis à sa banque. Cette demande se fait traditionnellement par échange de papier ou sur le site web des services de Trade des banques. Par la suite la banque émettrice envoie un MT700 à la banque notificatrice. La solution proposée par SWIFT et mise en œuvre par les éditeurs de logiciels spécialisés dans cette activité consiste à utiliser conjointement FIN et FileAct pour transmettre les messages et les documents associés. Comme toujours dans l'utilisation de SWIFT, les entreprises utilisatrices recherchent simplement l'harmonisation des processus et des standards qui seuls permettent l'automatisation des processus qui peuvent l'être. A ce titre le rapprochement des demandes émises et des événements qui peuvent survenir dans la vie d'un crédit documentaire est essentiel et peut vite devenir fastidieux banque-entreprise. Sans entrer

ici dans le détail des solutions, on retiendra leurs noms : E&I (Exceptions and Investigations), Cash Reporting, SWIFTNet Mail.

## **2 Section 02 : Le financement d'une Opération d'importation en Algérie.**

### **2.1 Définition de l'importation**

Une opération d'importation est une opération par laquelle des biens et services produits en dehors du territoire national sont transférés au sein même de ce dernier. Ils servent à combler des besoins nationaux dûs au manquement de la production interne voir à l'inexistence même du produit en question ou d'un besoin national d'une réexportation après transformation dans le cas des matières premières par exemple. Leur valeur est fixée selon l'incoterm choisi. L'importation est un complément de ressources pour la production intérieure<sup>33</sup>.

### **2.2 Les types d'importation**

On notera trois types d'importations qui sont :

#### **2.2.1 Importation dans le but de l'investissement**

Dans ce cas l'entreprise aurait besoin d'ensemble d'appareils et d'accessoires (appareillage électrique) pièces détachées ou encore la rénovation des équipements de maintenance, elle importe donc les produits nécessaires à sa propre production et son développement.

#### **2.2.2 Importation des matières premières complémentaires**

Il s'agit là d'importation de produits complémentaires qui sont utilisés dans le but de finaliser les produits d'une entreprise

#### **2.2.3 Importation pour le commerce**

Ici nous parlons d'importation de produits finis destinés à aller directement au consommateur sans retouche ni finition.

### **2.3 Les documents fondamentaux dans le financement d'une importation**

Les opérations du service et du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en cinq catégories : documents de prix, documents de transaction, documents d'assurance, documents douaniers et documents annexes.

#### **2.3.1 Les contrats de commerce extérieur**

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un

---

<sup>33</sup>Panet-Raymond A, Robichaud D, « Le commerce international, Une approche nord-américaine » édition la chenelière, 2005, P 11.

contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

### 2.3.2 Définition du contrat de commerce extérieur

Il est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents<sup>34</sup>.

### 2.3.3 La forme du contrat

Le contrat de commerce international regroupe généralement trois types de clauses :

#### a) Clauses commerciales

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail, l'identification des cocontractants (dénomination des parties, leurs signatures). En effet, on entend par "nature du marché", le contrat lié à un marché de fourniture, ou à un marché d'études, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

#### b) Clauses financières

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par : Le montant de la part transférable et de la part non transférable, Les modalités de paiement et de remboursement, La domiciliation bancaire des cocontractants, L'assurance-crédit.

#### c) Clauses juridiques

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et obligations des cocontractants.

### 2.3.4 Les documents de tarification

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.<sup>35</sup>

#### 2.3.4.1 La facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> ZOURDANI (s), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de laBNA », mémoire magister université de TIZI OUZOU, 2012, p 67.

<sup>35</sup> Article 54 du code de commerce algérien.

<sup>36</sup> BERNET(R) : « principe de technique bancaire », 25 édition DUNOD, PARIS, 2008, p 355.

### **2.3.4.2 La facture définitive (commerciale)**

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

### **2.3.4.3 La facture consulaire**

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

### **2.3.4.4 La note de frais**

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

### **2.3.4.5 Les documents de transport**

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question<sup>37</sup>.

### **2.3.4.6 Le connaissement maritime (bill of lading)**

Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.<sup>38</sup> « Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées » Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

### **2.3.4.7 La Lettre de Transport Aérien (LTA)**

Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA)<sup>8</sup> qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> BERNET (R), « moyens de technique de paiement internationaux », édition ESKA ? paris 1999, p 226.

<sup>38</sup> LEGRAND.G ET MARITINI H « le petit export » édition DUNOD ? PARIS, 2009, p 10.

<sup>39</sup> Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

### 2.3.4.8 La Lettre de Voiture Internationale (CIM)

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.<sup>40</sup>

### 2.3.4.9 Lettre Transport Routier (LTR)

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.<sup>41</sup>

### 2.3.4.10 Le récépissé postal

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.<sup>42</sup>

### 2.3.5 Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

---

<sup>40</sup> NAJI (j) « le commerce international : théorie, technique et applications » édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005 p 262.

<sup>41</sup> Idem

<sup>42</sup> Idem

### 2.3.5.1 Les types d'assurance :<sup>43</sup>

- **La police au voyage**

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

- **La police flottante ou d'abonnement**

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents. On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

### 2.3.6 Les documents douaniers<sup>44</sup>

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

#### 2.3.6.1 Les documents annexes

Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants

#### 2.3.6.2 Note de poids

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

#### 2.3.6.3 Le certificat d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

---

<sup>43</sup> PAVEAU(J), DUPHIL(f) et les autres « exporter, pratique de commerce international »,2008 p 201

<sup>44</sup> Idem

### 2.3.6.4 Certificat de poids

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.<sup>45</sup>

### 2.3.6.5 Le certificat d'analyse

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

### 2.3.6.6 Le certificat sanitaire

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

### 2.3.6.7 Certificat vétérinaire

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

### 2.3.6.8 Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

### 2.3.7 Les termes de ventes (INCOTERMS)

Le mot « incoterms » est une abréviation des termes anglais « international commercial terms » ; les incoterms sont des éléments essentiels du contrat achat/vente commercial international de marchandises, ils sont régis par la chambre de commerce internationale (CCI) et sont révisés environ tous les dix ans.

Les incoterms jouent un rôle important dans commerce international de ce fait ils servent à :  
Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises.

Permettent ainsi à celui qui supporte des risques de prendre ses dispositions quant à l'assurance.

- Indiquer qui doit souscrire le contrat de transport (vendeur ou de l'acheteur).
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et / ou d'importation, le règlement des droits et taxes

---

<sup>45</sup> GUARSUAULT (p), PRIAMI (s), « la banque : fonctionnement et stratégie, édition ECONOMICA, paris 2002 p 137

d'importation ainsi que la fourniture des documents.

- L'un des avantages reconnus est de pouvoir constituer le prix de vente des marchandises.<sup>46</sup>

- **Présentation et classement des incoterms**

**EXW** : Ex-Works, obligation minimum du vendeur où il se contente de mettre à disposition la marchandise dans ses propres locaux, l'acheteur supporte donc tous les coûts et risques liés à l'acheminement de la marchandise au point de destination désigné.

**FCA** : On peut dire que le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il aura remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur à l'endroit convenu entre les deux parties. Il paye donc le transport principal et le transfert de frais et risques survient au moment où le transporteur désigné prend en charge la marchandise.

**CPT** : Ici le vendeur assume les frais de transport jusqu'au port de destination et le refais se fait avec le premier transporteur dans le pays de destination, c'est là que se fait le transfert de risque. Cependant les frais d'assurance sont au compte de l'acheteur.

**CIP** : Incoterm identique au CPT avec en plus la prise en charge de l'assurance du transport pour le vendeur.

**DAP** : Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu avec l'acheteur, il assume donc les frais et les risques jusqu'à la livraison finale. Ici l'acheteur n'assume que le déchargement et le dédouanement import.

**DPU** : Le vendeur s'occupe d'organiser le transport et assume les frais de déchargement au lieu de destination, c'est là que se fait le transfert de responsabilité avec l'entrée en jeu de l'acheteur qui s'occupe des formalités d'importation et des frais de taxes.

**DDP** : Le vendeur livre la marchandise au point de livraison final, il s'occupe de tout ce qui est frais et risques. On a une obligation maximale pour le vendeur qui s'occupe tout simplement de toutes les procédures.

**FAS** : Le vendeur prend en charge les frais de livraison jusqu'au port d'embarquement tout en effectuant les formalités d'exportation. Point relais qui marque le transfert de frais, risques et formalités à l'acheteur qui doit donc s'occuper du reste de la procédure. On notera que cet incoterm impose au vendeur le dédouanement du fret à l'exportation.

---

<sup>46</sup> KHAL - A « la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspective », mémoire de magister, université d'Oran 2012-2013, p 53-54.

**FOB** : Ici le vendeur doit livrer la marchandise sur le navire au port d'embarquement, c'est à ce moment que se fait le transfert de frais, risques et formalités. Cependant le vendeur s'occupe de dédouaner la marchandise.

**CFR** : Le vendeur s'occupe de livrer la marchandise sur le port de destination, c'est donc là qu'a lieu le transfert de frais, risques et formalités. Le vendeur se sera donc occupés des formalités d'export et se sera acquitté des droits et taxes liés.

**CIF** : Contrairement au CFR, ici le vendeur s'occupe de charger la marchandise sur le navire au port d'embarquement, le transfert des frais se fait toujours au port de destination, le transfert des risques, lui a lieu au port d'embarquement. Le vendeur s'occupe des formalités d'export et règle les droits et taxes liés, l'acheteur lui, prend en charge les frais à l'arrivée de la marchandise au port de destination et les formalités à l'import qui vont avec<sup>47</sup>.

- **Classement des incoterms selon l'ordre croissant des obligations du vendeur**

**Catégorie E** : Obligation minimal pour le vendeur.

**Catégorie F** : Le vendeur évite les frais du transport principale ainsi que le risque lié à la transaction.

**Catégorie C** : Le vendeur assume les couts du transport principale sans pour autant faire face aux risques liés à la transaction.

**Catégorie D** : Le vendeur assume et les couts et les risques du transport principal.

- **Les nouvelles règles incoterms 2020**

Elles se distinguent de celle de 2010 sur les points suivants :

- Connaissance avec mention de mise à bord dans la règle Incoterm® FCA ;
- Mention des coûts là où ils sont listés ;
- Niveaux de couverture assurance différenciés entre CIF et CIP ;
- Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur en FCA, DAP, DPU et DDP ;
- Modification des trois lettres acronyme pour DAT devenant DPU ;
- Ajout d'exigences relatives à la sécurité dans les obligations transports et la répartition des coûts<sup>48</sup>.

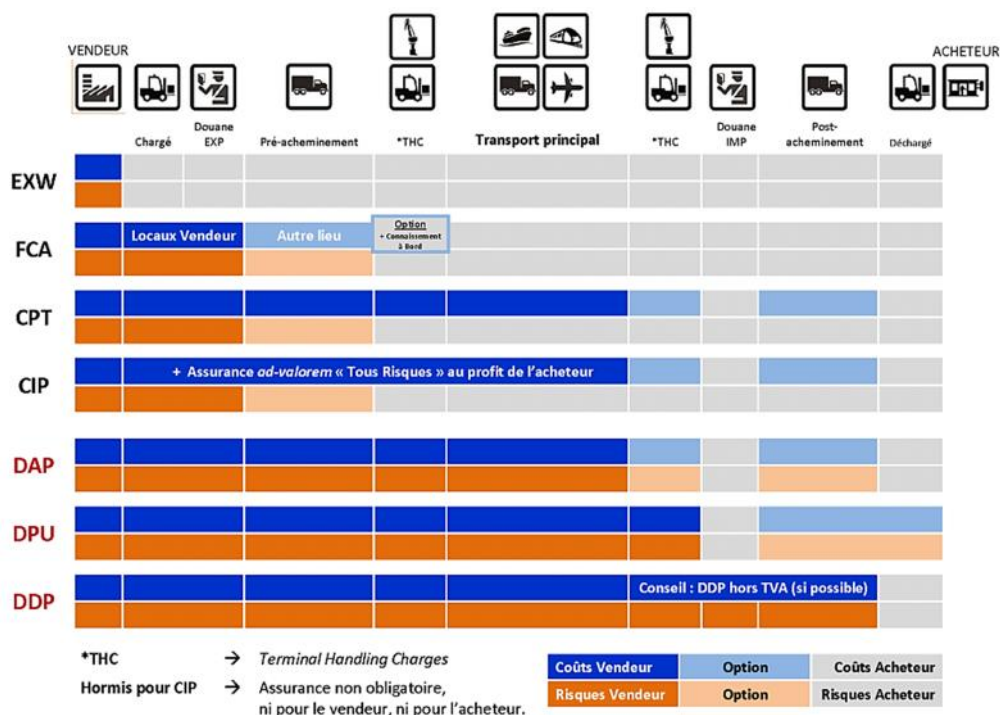
Nous allons voir deux figures explicatives du rôle qu'implique chaque incoterm aux acteurs d'une opération d'échange international.

---

<sup>47</sup> Site officiel des incoterms

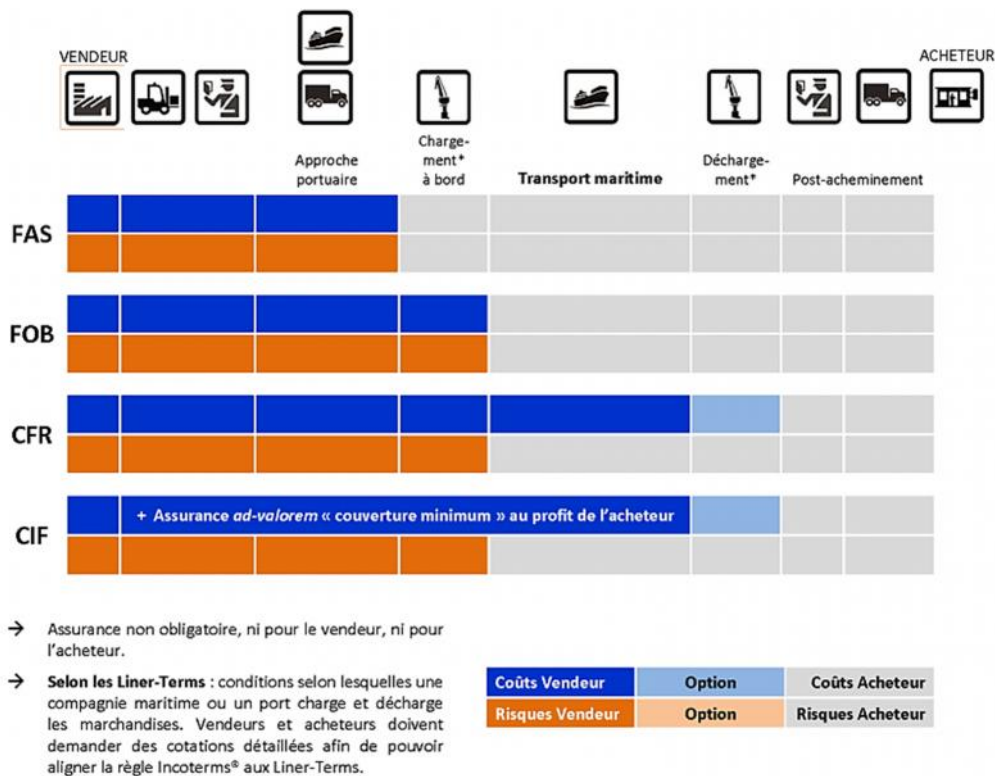
<sup>48</sup> Chambre de commerce internationale

**Figure 09 :** Liste des incoterms multimodaux avec couts et risques des deux parties



Source : Chambre de commerce internationale France

**Figure 10 :** Liste des incoterms maritimes avec couts et risques des deux parties



Source : La chambre de commerce internationale France

### 2.3.8 Les techniques de paiements à l'international

Outre les instruments de paiements, plusieurs techniques sont mises à la disposition de l'importateur, afin de choisir la plus convenable, différents éléments sont pris en compte parmi eux la sécurité, la garantie de paiement qu'ils procurent, mais aussi la réglementation du pays partenaire qui est aussi prise en compte.

#### 2.3.8.1 L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises<sup>49</sup>.

#### 2.3.8.2 Le paiement à la commande

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

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

#### 2.3.8.3 Le paiement à la facturation

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

---

<sup>49</sup> Koenig.G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 131.

### 2.3.8.4 Le paiement ex-usine

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte évitée que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

### 2.3.8.5 Le contre-remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Il ne livrera la marchandise que contre remise par l'importateur d'un chèque ou d'une lettre de change. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

### 2.3.8.6 La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents représentatifs de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété...), Ainsi, le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur via le réseau bancaire. La banque de l'importateur sera chargée de ne remettre les documents originaux à celui – ci que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce<sup>50</sup>.

Le gouvernement algérien a rétabli avec loi de finances de 2014, la remise documentaire comme second moyen de paiement des importations, avec le crédit documentaire. L'article 81 de la loi de finances 2014 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 »<sup>51</sup>. Cette disposition vient modifier l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 qui consacrait le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations.

### 2.3.8.7 Le crédit documentaire

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés »<sup>52</sup>. Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes de la chambre

<sup>50</sup> Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Litec, 5<sup>e</sup> édition, 2003.

<sup>51</sup> Loi des finances, article 81.

<sup>52</sup> Code du commerce, article 720.

de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés »<sup>53</sup>.

- **Les intervenants**

La réalisation d'un crédit documentaire fait intervenir plusieurs acteurs.

L'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voire le déroulement du crédit documentaire. Il s'agit du donneur d'ordre, du bénéficiaire, de la banque émettrice, de la banque notificatrice et enfin de la banque confirmatrice.

- a) **Le client donneur d'ordre**

Après la négociation d'un contrat commercial avec le fournisseur étranger, l'importateur donne à sa banque des instructions d'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur en précisant les documents qu'il souhaite avoir.

- b) **Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il est chargé d'expédier la marchandise et de remettre les documents à sa banque.

- c) **La banque émettrice**

Il s'agit en fait de la banque de l'acheteur, qui après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

- d) **La banque confirmatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

- **Typologie des crédits documentaires**

Nous avons plusieurs types de crédits documentaires

- a) **Le crédit documentaire révocable**

Le crédit documentaire révocable est émis en faveur du bénéficiaire sur instruction du donneur d'ordre, il peut être amendé, révoqué, ou encore annulé. Il présente donc les risques

---

<sup>53</sup> Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Litec, 5<sup>e</sup> édition, 2003, P.P 87-89

inhérents à sa possibilité d'annulation alors que les marchandises peuvent, par exemple être encore en cours de livraison.

### **b) Le crédit documentaire irrévocable**

Le crédit documentaire irrévocable est une des formes les plus répandues du crédit documentaire, C'est donc un engagement écrit pris par l'intermédiaire des banques respectives de l'importateur et de l'exportateur, à la fois de livrer la marchandise à l'importateur, et également de la payer à l'exportateur. En cas de non-paiement seule la banque de l'importateur s'engage à payer l'exportateur.

### **c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque nidificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmatrice. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation.

De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations<sup>54</sup>.

### **2.3.8.8 La lettre de crédit stand-by (LCSB)**

La Lettre de Crédit Stand BY (LCSB) s'impose de plus en plus dans les opérations de Commerce International.

C'est l'engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Comme toute garantie, la LCSB n'a pas pour vocation d'être appelée. Elle est mise en jeu, uniquement en cas de défaut de paiement. Le bénéficiaire devra alors produire les documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc...).

Malgré les points qu'elle a avec le crédit documentaire, ces deux techniques de paiement ne doivent pas être confondues car elles ne jouent pas les mêmes rôles. En effet, la lettre de crédit stand-by, si elle est bien une technique de protection contre le risque de non- paiement, ne constitue pas un mécanisme de paiement.

---

<sup>54</sup> Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5<sup>e</sup> édition, 2003, P.P 87-89

### 2.3.9 Les crédits mis en disposition

Divers techniques et supports de financement sont mis à la disposition des entreprises cherchant à optimiser leurs moyens de financement. La recherche des moyens de financement adaptés aux besoins de l'importateur est le facteur déterminant pour pouvoir réaliser une opération commerciale internationale dans de meilleures conditions.

Chacune de ces techniques répond à une situation particulière qu'il faut bien identifier. Nous allons présenter dans cette section les différents types de crédit qu'un importateur peut accéder afin de financer une opération d'importation, et qui sont généralement définis par le règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque<sup>55</sup>.

Ces crédits peuvent prendre la forme de crédits des engagements par signature ou des crédits par décaissement.

#### a) Un engagement par signature

Un engagement par signature est un engagement donné par une banque sous la forme d'une caution ou d'un aval pour le compte d'un client (son débiteur) dans le cas où celui-ci s'avérerait défaillant.

Ce type de crédit n'occasionne pas un décaissement immédiat et nécessite seulement la signature et la garantie de la banque.

L'engagement par signature d'une banque peut être de différentes sortes.

#### b) Les crédits spécifiques à l'importation

##### **Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : le contrat commercial et le contrat de crédit.

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur étranger et l'importateur algérien ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties.

Le contrat de crédit est signé entre la banque du fournisseur qui prête et l'importateur qui emprunte.

La banque s'engage à payer le fournisseur étranger tandis que l'importateur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

---

<sup>55</sup> Règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banques applicable aux opérations de banque.

### - Le Financement en devises importation

Le financement en devise permet à l'importateur de financer le besoin de trésorerie occasionné par le décalage entre le paiement de l'importation et l'encaissement du produit de sa vente.

Le déblocage de ce crédit doit se faire directement en faveur du fournisseur étranger. Pour pouvoir bénéficier de ce prêt, le client doit présenter des documents justificatifs de l'importation en question avec indication de la banque domiciliataire.

### 3 Section 03 : Le crédit documentaire à l'ère du numérique

#### 3.1 Dématérialisation et traitement dématérialisé

##### 3.1.1 La numérisation :

La digitalisation d'un métier peut signifier que les processus et les méthodes de travail sont supportés par des solutions digitales mais aussi que le rôle de l'informatique vient prendre une place prépondérante dans l'exécution des missions rattachées à ce métier.

Les services destinés au traitement des documents justificatifs par des moyens électroniques constituent un aspect essentiel du guichet unique.

La dématérialisation des documents justificatifs est essentielle pour un environnement de traitement dématérialisé (sans papier). Les évolutions technologiques et la réduction du coût de stockage et de mise en réseau ont rendu plus accessible le traitement électronique des documents justificatifs. Pour maintenir le coût des solutions au plus bas, il est préférable d'observer les normes internationales.

##### 3.1.2 Les règles et usances uniformes pour les crédits documentaires (RUU)

Les RUU sont des règles pratiques pour les lettres de crédit établies sous les auspices de la Chambre de commerce internationale.

#### 3.2 La dématérialisation des crédits documentaires<sup>56</sup>

Il n'est pas étonnant d'apprendre qu'à l'heure actuelle, la forme papier des crédits documentaires risque de devenir désuet. En effet, les technologies de l'information, aujourd'hui présente à peu près partout, ont déjà modifié profondément le paysage bancaire. Déjà proposé par les banques mais accessible à un faible nombre de clients, la version électronique du crédit documentaire. L'un des axes de ce développement est la qualité de l'information externe mais également interne, mise à disposition du client. Ce qui va lui permettre de mieux gérer son

---

<sup>56</sup> Commerce international - Le crédit documentaire à l'heure d'Internet – BANQUE magazine N° 639  
SEPTEMBRE 2002 – pp56 à 57

Courant d'affaires. De son côté, cela pourrait aussi profiter aux banques qui pourraient élargir leurs offres complémentaires. Marketing oblige...

Un second axe propose une connectivité avec le client qui permettrait dès la saisie d'un bordereau de commande, l'ouverture du crédit documentaire qui y serait attaché. Nous risquons ici de devoir faire face aux technologies différentes et à l'aspect confidentialités des données. Enfin, pour améliorer les échanges, la standardisation des documents pourrait simplifier la vie à tous les acteurs. L'arrivée depuis 3 ans d'un complément aux règles et usances en matière de crédits documentaires (RUU 500) a permis de mettre la machine en route. Les eRUU concernent donc la présentation électronique des documents.

Même si la tendance était inévitable, cela pose pas mal de problèmes aux banques puisqu'aucune forme technologique pour l'envoi des documents n'est précisée dans les eRUU. De plus, l'échange SWIFT entre banques ne prévoit pas de cadre pour l'envoi des documents sous forme électronique. Les banques sont donc confrontées à une maintenance informatique et une réelle politique en matière de commerce électronique pour permettre la généralisation de ce système. Mais à ce jour, il n'y a pas encore eu d'étude de rentabilité pour savoir si cela profiterait aux banques. Et aux clients ?

Une première étape a déjà été franchie en 1999 par SWIFT pour l'élaboration d'un système d'échange sécurisé de documents sur internet. Deux solutions s'affrontent.

- Certaines solutions respectent les RUU et les reconnaissent comme un de leur mécanisme de règlement.
- D'autres solutions fournissent des sécurités identiques aux crédits documentaires pour leurs instruments de paiements.

On risque donc d'assister à une véritable guerre de stratégie afin de savoir si certaines banques se renforcent sur ce secteur et propose éventuellement de sous-traiter pour d'autres banques ne souhaitant pas poursuivre dans cette voie car le volume des transactions est trop faible. Et pour ceux qui continueront à proposer une offre CREDOC, la mutation en cours ne vont pas manquer de modifier considérablement ce mode de règlement légendaire.

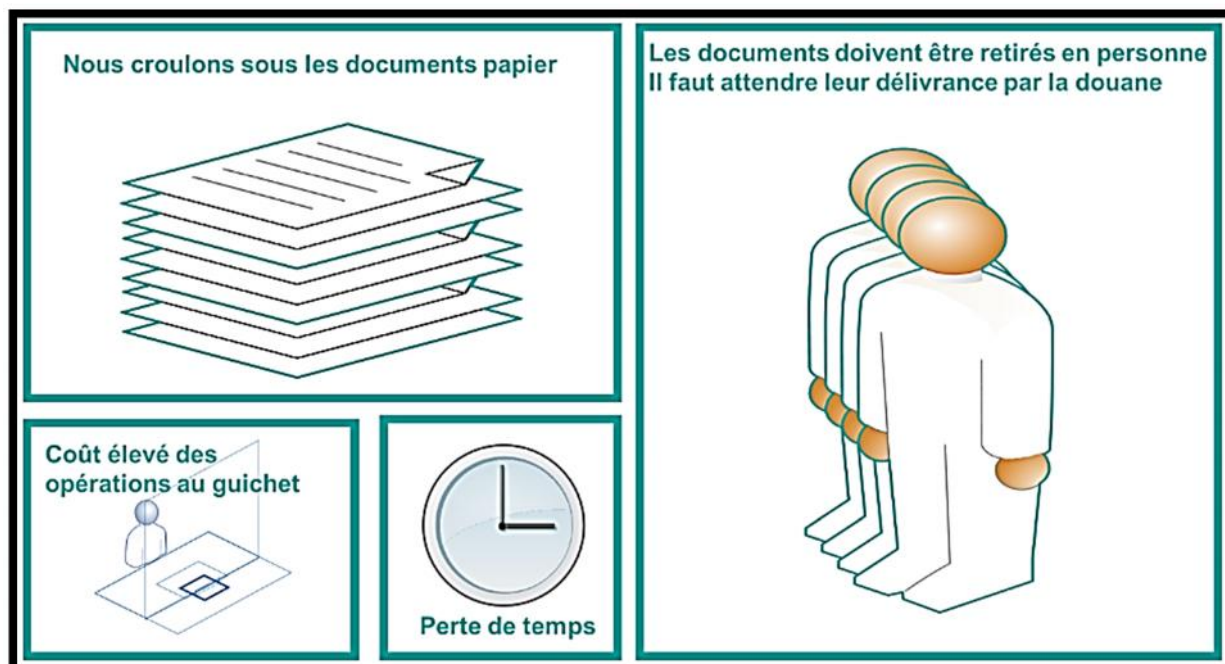
### **3.3 Le rôle de l'OMD pour soutenir la dématérialisation**

La Recommandation de l'OMD sur la dématérialisation des documents justificatifs promeut l'abandon des pratiques douanières consistant à exiger la présentation de déclarations électroniques de marchandises d'une part, et la présentation de « documents justificatifs » (par exemple les factures, connaissements, listes de colisage, licences et certificats) sous forme papier d'autre part, et plaide pour l'utilisation de moyens électroniques pour accéder au contenu

de ces documents et le vérifier. Le recours croissant à la dématérialisation des documents aux fins du dédouanement est une bonne chose pour les gouvernements et pour le commerce en général. Le Modèle de données de l'OMD offre des éléments d'information qui peuvent être exploités pour concevoir des documents justificatifs tels que les licences, permis, certificats et autres autorisations (LPCA). Ces éléments d'information sont les mêmes. L'OMD a conclu des partenariats avec différentes organisations internationales afin de bâtir un socle sur lequel la dématérialisation peut être mise en pratique et réalisable. L'OMD a également joué le rôle d'une plateforme d'échange d'informations lors des différentes réunions et événements de l'organisation concernant l'utilisation des outils des technologies de l'information pour contribuer à la dématérialisation. D'autre part, l'OMD continue de collaborer avec diverses organisations internationales régissant les normes applicables concernant les licences, certificats et permis nécessaires dans les échanges transfrontières. L'OMD a également encouragé les initiatives du secteur privé, notamment le projet « eFreight » de l'organisation IATA qui est un bon exemple d'initiative mondiale visant à éliminer le recours aux documents papier lors du dédouanement des marchandises.

Le processus de dématérialisation est habituellement mis en œuvre au fil du temps et au travers d'une approche programmatique, mais le point de départ doit être une décision prise au niveau des administrations des douanes de s'engager vers des processus sans papier, y compris concernant les documents justificatifs. La douane peut ainsi travailler avec différents partenaires du secteur privé et d'autres organismes publics. Une telle décision encouragera les parties prenantes à s'engager dans des partenariats avec la douane pour mettre en œuvre la transition vers des opérations de dédouanement des marchandises totalement dématérialisées.

**Figure 11** : Les documents au format papier sont très onéreux et chronophages pour le processus de dédouanement



Source : swcompendiumvol2part6\_fr.pdf p06

### 3.4 Avantages de la dématérialisation

Il convient de garder à l'esprit les règles de base ci-après :

- Les documents électroniques seront référencés dans les déclarations en douane, Ces références permettront de localiser en permanence le document électronique.
- Les signatures numériques permettent d'assurer l'authenticité et l'intégrité des données.
- Les signatures ainsi que les informations stockées ont une longue durée de vie et elles resteront valables au-delà du cycle de vie du certificat ou de l'autorité de certification.
- Les douanes peuvent télécharger des informations par voie électronique à leur convenance en fonction de leurs besoins. Le présent document vise à fournir les lignes directrices globales pour procéder à la dématérialisation des documents justificatifs.

### 3.5 Le traitement dématérialisé des documents justificatif du CREDOC

Le dédouanement dématérialisé suppose qu'aucune obligation de présenter des documents papier aux autorités de réglementation ne soit imposée aux opérateurs et que la réponse des autorités de réglementation soit elle aussi dématérialisée. Cela implique la transmission

électronique de tous les documents réglementaires à la douane et aux autres organismes de réglementation (sur un guichet unique lorsqu'un tel guichet a été mise en place). Cela supprime la nécessité d'imprimer les documents et de les joindre physiquement aux envois. Cela supprime également les coûts et les retards associés aux documents imprimés ou écrits qui entraînent des difficultés inévitables pour le traitement des expéditions. Les autorités de réglementation peuvent également communiquer leur réponse par voie électronique ainsi que leurs décisions concernant la mainlevée/la détention/le paiement. Les récentes évolutions technologiques sont une chance à saisir. La propagation du réseau Internet omniprésent, sécurisé et sans-fil permet aux opérateurs de présenter ses documents et d'y accéder, quel que soit l'endroit où ils se trouvent et pour un coût dérisoire. Cette facilité s'offre également aux agents travaillant pour les autorités de réglementation. Les agents sédentaires et les agents mobiles peuvent accéder indifféremment à la documentation électronique à l'aide d'un dispositif portable sur le lieu même de leur intervention. Les Applications, logicielles, qui fonctionnent sur les dispositifs informatiques mobiles sont de plus en plus populaires, en particulier grâce à leur simplicité d'utilisation des applis peuvent être lancées par l'utilisateur simplement en effleurant une icône sur un écran tactile) et elles peuvent être distribuées, installées et mises à jour plus facilement que les applications informatiques classiques. À tout moment, quel que soit le lieu, la disponibilité de la documentation supprime la nécessité de copier et de réunir de nombreux documents papier.

**Figure 12** : Les codes QR donnent l'emplacement d'une déclaration qui peut ainsi être consultée en ligne à l'aide de n'importe quel dispositif, y compris les téléphones portables.



Source : swcompendiumvol2part6\_fr.pdf-P07

### 3.6 Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges <sup>57</sup>

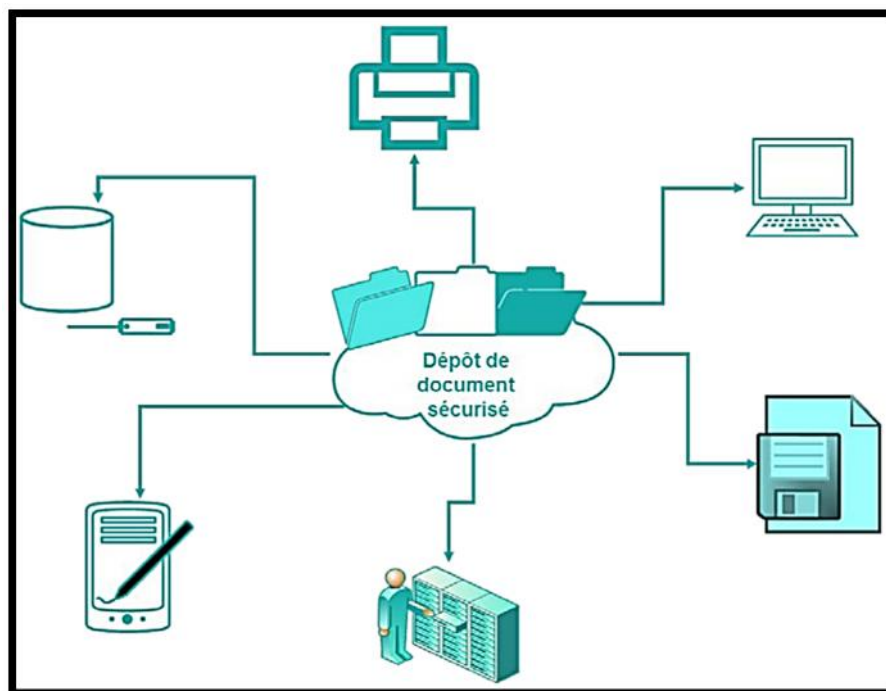
L'Article 10 (1) et (2) de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges fournit des orientations aux gouvernements concernant la manière de simplifier les formalités et les prescriptions en matière de documents requis à l'importation, à l'exportation et pour le transit. D'abord, l'Article 10 (1), tout en traçant une voie possible pour la simplification, impose aux gouvernements d'examiner ces formalités et prescriptions documentaires requises. Cet article reconnaît que la documentation et les formalités servent des « objectifs politiques légitimes » tels que la protection contre la fraude, la prévention de la contrebande ou de l'évasion fiscale. Toutefois, il appelle également les gouvernements à tenir compte de « l'évolution des circonstances, les nouveaux renseignements pertinents, les pratiques commerciales, les techniques et la technologie disponibles, les meilleures pratiques internationales et les contributions des parties intéressées ». Ces facteurs ont une incidence réelle sur ce qui constitue le niveau approprié de formalités et prescriptions documentaires.

Lors de cet examen, les gouvernements feront en sorte que les procédures adoptées ou appliquées assurent une mainlevée et un dédouanement rapides des marchandises se traduisant par un gain de temps et d'argent associé à la conformité transfrontière (choix de la mesure la moins restrictive lorsque plusieurs options sont disponibles). Une des obligations importantes

<sup>57</sup> [docplayer.fr/75061924-Dematerialisation-et-traitement-dematerialise-partie-vi-v-o-l-2.html](http://docplayer.fr/75061924-Dematerialisation-et-traitement-dematerialise-partie-vi-v-o-l-2.html)

découlant de l'Accord porte sur l'abandon des prescriptions documentaires lorsqu'elles ne sont plus requises.

**Figure 13** : La révolution numérique permet le partage des documents depuis n'importe quel lieu et pour toute personne utilisant des services de dépôt sécurisés et fiables.



Source : swcompendiumvol2part6\_fr.pdf-P13

Lors de cet examen, les gouvernements feront en sorte que les procédures adoptées ou appliquées assurent une mainlevée et un dédouanement rapides des marchandises se traduisant par un gain de temps et d'argent associé à la conformité transfrontière, l'Accord impose aux membres de l'OMC, dans les cas où cela sera approprié, d'accepter les copies sur papier ou sous forme électronique des documents justificatifs requis pour les formalités d'importation, d'exportation ou de transit. Le même Article ajoute toutefois une précision cruciale, à savoir que dans les cas où un organisme gouvernemental d'un Membre détiendra déjà l'original d'un tel document, tout autre organisme de ce Membre acceptera, dans les cas où cela sera applicable, au lieu de l'original, une copie sur papier ou sous forme électronique délivrée par l'organisme détenant l'original. (Le texte ne précise pas si l'original est une version papier ou électronique). Ceci a des répercussions considérables pour la dématérialisation et le guichet unique. En effet, les accords de l'OMC sur la facilitation des échanges permettent aux gouvernements d'utiliser des documents produits par ses propres organismes en lieu et place des originaux produits par les opérateurs, pour produire un document délivré par l'un de ses services, qu'il

s'agisse ou non d'un document initialement délivré sous forme papier ou non. Cet Article rappelle aux organismes gouvernementaux au sein d'une administration qu'ils doivent partager leurs documents respectifs dès lors que ces documents doivent être produits au cours du dédouanement. Ce partage permet de réduire la charge documentaire pour l'opérateur. Étant donné le côté peu pratique des documents justificatifs sous forme papier, la seule option pour les gouvernements est de les traiter par un moyen numérique.

Les douanes et autres agences gouvernementales doivent avoir accès aux documents réglementaires qui sont susceptibles d'être contrôlés de manière systématique aux fins du dédouanement des marchandises : ces documents sont généralement émis par une autorité (autre agence gouvernementale) travaillant en partenariat avec les douanes. Il serait intéressant que les systèmes informatiques des principales autres agences gouvernementales soient connectés et puissent procéder à des échanges de données avec les douanes aux fins du dédouanement des marchandises. Ce schéma repose sur l'établissement d'une relation de confiance entre les douanes et des autorités internationales comme les autorités CITES ou phytosanitaires. Ces domaines (certificats phytosanitaires ou CITES) sont précisément des domaines où les autorités concernées ont généralement recours à des documents sous forme papier. La suite de cette section suggère que cela pourrait ne plus être le cas à l'avenir.

- **ePhyto**

Le certificat phytosanitaire électronique (ePhyto) est la version électronique du certificat phytosanitaire au format XML. Un document valable doit être délivré conformément à une approche mondiale harmonisée pour le certificat ePhyto sur la base de la Norme internationale pour les mesures phytosanitaires (NIMP) n° 12, Appendice 1. Le format électronique contient toutes les informations nécessaires que l'on peut trouver sur un certificat phytosanitaire au format papier. Les certificats ePhyto peuvent être traités de manière sécurisée dans un format numérique ou sur papier lorsque cela est nécessaire. Ils peuvent être partagés entre les autorités de réglementation concernées (organisations nationales de la protection des végétaux) des différents pays et les opérateurs à qui le certificat est délivré.<sup>58</sup>

- **ePermis CITES**

La Conférence des Parties à la CITES (la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction) a développé un outil de génération de

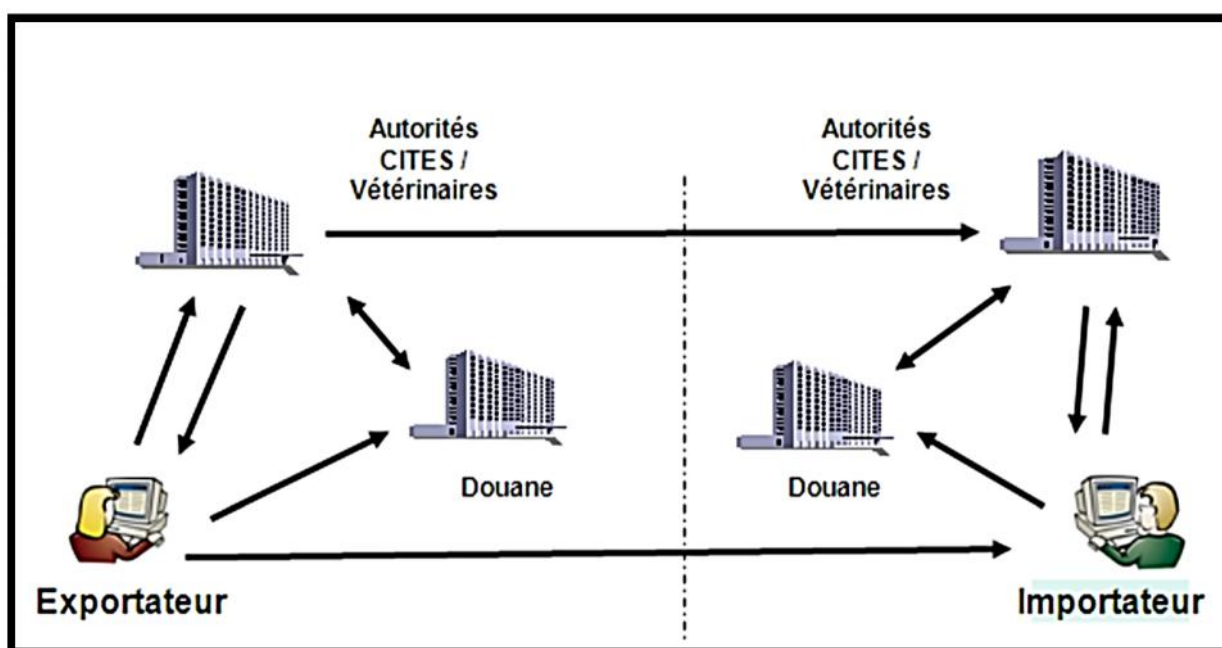
---

<sup>58</sup> Donnés rec by [ippc.int/en/ephyto](http://ippc.int/en/ephyto)

permis électronique dont elle promeut l'utilisation. Cet outil en ligne sur les systèmes de délivrance de permis électronique fournit des conseils sur l'utilisation de formats, de protocoles et de normes d'échange d'informations communs. Cet outil a été publié la première fois en 2010. En 2013, le Secrétariat de la CITES et l'Organisation mondiale des douanes (OMD) ont conclu un accord portant sur l'intégration de normes ayant trait au développement des systèmes

de permis électronique CITES à la version 3.3 du Modèle de données de l'OMD. Cet accord a contribué à promouvoir le recours à des moyens électroniques pour le traitement dématérialisé de la documentation pour « un commerce durable et traçable des espèces protégées par la CITES ». <sup>59</sup>

**Figure 14** : Les autorités CITES ou sanitaires partagent les informations concernant les permis.



Source : site officiel de l'ippc phyto

<sup>59</sup> Article [lexpress.fr/actualites/1/monde/les-etats-unis-pour-la-premiere-fois-democratie-en-recul-selon-un-rapport\\_2162818](http://lexpress.fr/actualites/1/monde/les-etats-unis-pour-la-premiere-fois-democratie-en-recul-selon-un-rapport_2162818)

### **Conclusion**

Dans ce chapitre j'ai essayé d'évoquer les éléments phares du financement du commerce extérieur commençant par les instruments de paiement, techniques d'importation mais aussi les politiques commerciales adoptées en Algérie, en soulignant les tentatives d'accession de l'Algérie à l'OMC, et pour finir, j'ai traité aussi la question du Credoc à l'ère du digital en citant les principaux axes qui entourent ce processus de modernisation de ce secteur.

### INTRODUCTION AU CHAPITRE 03

Dans les chapitres précédents j'ai présenté les différentes techniques et instruments de financement ainsi que les différents concepts clés relatifs à la numérisation du Credoc. Dans ce présent chapitre, on va traiter l'étude d'un dossier de financement d'une opération d'importation et inclure par la même occasion un aperçu sur la digitalisation de ce dernier

En effet, on va essayer de mettre en avant les étapes axes de ce processus.

Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisé on va illustrer ce travail de recherche avec un cas pratique que j'ai traité lors de mon stage au sein de la banque Natixis de Bejaia.

Ce chapitre sera divisé en trois parties : la première est consacrée à la présentation de la banque Natixis Bejaïa, la seconde porte sur la mise en avant d'une opération d'importation financée par la banque Natixis, enfin dans la troisième partie on va essayer d'évoquer l'aspect digital adopté par la NATIXIS.

### 1 Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (NATIXIS Bejaia)

Dans cette section et sur un premier temps on va se concentrer sur la présentation de la banque Natixis à l'échelle internationale et par la suite on va présenter cet organisme au niveau local.

#### 1.1 Natixis à l'international

##### 1.1.1 Présentation

La société Natixis est née en 2006 du rapprochement des banques d'investissement des groupes Banques Populaires et Caisse d'Epargne. Elle est aujourd'hui la banque de financement, de gestion et de services financiers du groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France. Cette banque internationale intervient dans trois domaines d'activité<sup>60</sup> :

- La banque de grande clientèle (relations clients et conseil, financements et solutions de Marché) ;
- L'épargne (gestion d'actifs, assurance, banque privée, capital investissement) ;
- Les services financiers spécialisés.

A la fin 2011, elle employait plus de 20.000 collaborateurs dans 68 pays.

Cette société cotée à la Bourse de Paris est :

- N°1 en financement de projets en Europe ;
- n°1 en gestion d'actifs en France et n° 5 européen ;
- n°1 en gestion d'épargne salariale en France ;

---

<sup>60</sup> Site officiel de Natixis

- n°1 en assurance cautions en France ;
- n° 1 du poste clients en France.

Natixis est présente dans 68 pays répartis sur 5 grandes zones géographiques<sup>61</sup>

- Les Amériques ;
- l'Asie-Pacifique ;
- L'Europe ;
- Le Moyen ;
- Orient et l'Afrique.

### 1.1.2 Historique

En 1818 Création de la première Caisse d'Epargne à Paris pour promouvoir, collecter et gérer l'épargne populaire. Le livret d'épargne est lancé. Et en 1837 La gestion des livrets est confiée à la Caisse des Dépôts. Les Caisses d'Epargne se multiplient : elles passent de 284 en 1839 à 364 en 1847.

C'est en 1878 qu'a eu lieu la Création de la première Banque Populaire à Angers ; les Banques Populaires ont été fondées par et pour des entrepreneurs individuels dans le but de financer plus facilement leurs projets. Et en 1919 se succède la Création du Crédit National pour faciliter le financement de la reconstruction de la France après les dommages causés par la Première Guerre mondiale. Et la création de la caisse centrale des banques populaires (CCBP) a eu lieu en 1921. Par la suite y a eu la Création de la Banque Française du Commerce Extérieur (BFCE) pour faciliter le financement des opérations de commerce international en 1949. Et en 1996 Création de Natixis S.A., issue de l'union du Crédit National et de la BFCE : première fusion bancaire dans le paysage français depuis près de 30 ans<sup>62</sup>.

1998 La CCBP rachète Natixis S.A. qui devient le véhicule coté du Groupe Banque Populaire. 1999 Natixis S.A. devient la Banque Populaire après transfert des activités opérationnelles de la CCBP à Natixis S.A. La CCBP devient la Banque Fédérale des Banques Populaires. La même année y a eu la création de la caisse nationale des caisses d'épargne (CNCE).

En 2001 Création de CDC IXIS, banque d'investissement et de financement, par la filialisation des activités financières concurrentielles de la Caisse des Dépôts et Consignations<sup>63</sup>.

---

<sup>61</sup> Document interne à la banque

<sup>62</sup> Site officiel de Natixis

<sup>63</sup> Op.cite

Et en 2004 La Caisse Nationale des Caisses d'Epargne acquiert CDC IXIS. Le Groupe Caisse d'Epargne devient ainsi une banque universelle. IXIS CIB et IXIS AM sont créées.

En 2006 Création de Natixis à la suite du regroupement des activités d'IXIS et de Natixis Banques Populaires. A l'origine, elles détenaient chacune 35,62% de la nouvelle banque d'investissement ainsi créée, le reste du capital étant en bourse. Le titre Natixis a été mis sur le marché le 25 octobre 2006, avec un prix d'introduction de 19,55 euros. Et en 2009 y a eu la Constitution du Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire en France.

Création de BPCE, issu de la fusion de la CNCE et de la Banque Fédérales des Banques Populaires.

En 2010 Natixis lance son plan stratégique 2010-2013, New Deal : elle s'affirme comme la banque d'affaires, de solutions d'épargne et de services financiers spécialisés de BPCE et adopte les Principes de l'Équateur, référentiel international du secteur financier pour la gestion des risques sociaux et environnementaux des opérations de financements de projets.

En 2013 Natixis lance son plan stratégique 2014-2017, New Frontier, autour d'une ambition : devenir une banque de solutions à forte valeur ajoutée, entièrement dédiée à ses clients. Elle poursuit quatre objectifs stratégiques :

Devenir une banque asset-light, poursuivre l'internationalisation de ses métiers, développer les synergies avec les réseaux du Groupe BPCE et créer un pôle d'assurances unique.

En 2014 Natixis crée un pôle unique d'assurances afin de permettre au Groupe BPCE de devenir un banc assureur de plein exercice et place avec succès 51 % du capital de Coface sur le marché boursier. Et en 2015 Natixis poursuit son développement international avec l'ouverture d'un bureau de représentation à Montevideo, en Uruguay (avril) ; elle est désormais présente dans 38 pays ainsi, finalise l'acquisition de Leonardo & Co en France (conseil en fusions-acquisitions), qui devient Natixis Partners (mai) au sein du pôle Banque de Grande Clientèle et celle de DNCA Finance (société de gestion) qui rejoint le pôle Épargne et Assurances (juin).

Cette société, qui a été au bord de la faillite en raison de la crise des subprimes, est aujourd'hui détenue à hauteur de 71,54 % de son capital par le groupe BPCE issu de la fusion des groupes Banques Populaires et Caisse d'Epargne<sup>64</sup>.

---

<sup>64</sup> Site officiel de Natixis

## 1.2 Natixis en Algérie

### 1.2.1 Présentation

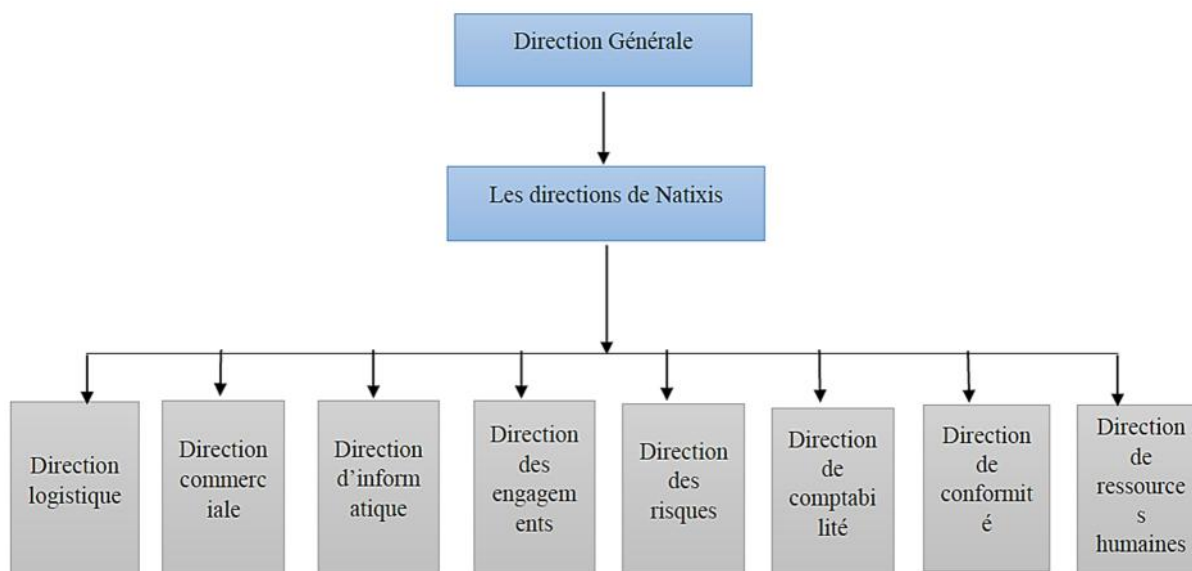
Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE adossée à Natixis (Pôle Services Financiers Spécialisés) installée en Algérie depuis 1999.

Cet organisme est la première banque française à s'être implantée en Algérie, elle a mis en œuvre une stratégie du développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle corporate pour s'étendre aux professionnels et aux particuliers. Ses performances financières régulières se sont notamment traduites par une progression constante de son produit net bancaire.<sup>65</sup>

Avec plus de 750 collaborateurs et 28 agences réparties sur tout le territoire algérien, Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers Algériens.

Natixis Algérie assure également des prestations de services pour le compte de Natixis (connaissance client « KYC », Trade). C'est ainsi la Banque intégrée au groupe BPCE via Natixis France.

**Figure 15 :** Organigramme de la direction générale.



Source : documents interne à la banque.

<sup>65</sup> Ibtissem.B. K, « la gestion de la relation client dans les services », Algérie, master2 marketing 2015, [https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m\\_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html](https://www.memoireonline.com/04/17/9780/m_La-gestion-de-la-relation-client-dans-les-services.html) consulté Le 20/12/2020 à 15h09.

La maîtrise de la qualité est un point primordial pour NATIXIS Algérie qui englobe une gamme étendue des produits et services pour : les entreprises, professionnels et les particuliers.

- Pour les entreprises, NATIXIS Algérie est avant tout un interlocuteur qui les accompagne dans la gestion quotidienne de leurs affaires et la concrétisation de leurs projets de développement ;
- Pour les professionnels et les particuliers, NATIXIS Algérie propose des packages bancaires aux conditions souples et avantageuses. Supports pratiques d'une relation personnalisée, ces formules prennent en charge toutes les opérations courantes et facilitent en outre l'accès aux :
  - Crédit à moyen terme et crédits bail (leasing) réservés aux professionnels ;
  - Crédit à la consommation, crédits immobiliers destinés aux particuliers ;
- NATIXIS Algérie procède un autre service qui s'occupe des opérations du commerce extérieur, (nous allons l'aborder dans le cas pratique).

### **1.2.2 L'implantation des Agences**

En 2016, le réseau comprend vingt-huit agences opérationnelles, réparties sur les régions Ouest, Centre et Est, ainsi que trois directions régionales.

Ces agences sont installées dans les régions :

- Est : Annaba, Akbou, Batna, Bejaia, Bordj Bou Arreridj, Constantine, Sétif.
- Ouest : Chlef, Mascara, Mostaganem, Oran (4), Relizane, Sidi Belabes, Tlemcen.
- Centre : Chéraga, Didouche Mourad, Hydra (2), Gué de Constantine, Rouïba, Tizi Ouzou, Médéa, Blida<sup>66</sup>.

---

<sup>66</sup> Site officiel de Natixis

## Chapitre 03 : Traitement du dossier d'une importation, cas de NATIXIS agence de Bejaia.

**Tableau 05** : L'implantation des agences à travers le territoire national.

Wilaya	Nom d'agence	Numéro d'agence
Alger	Agence Drarni	001
	Agence Didouche	161
	Agence Rouiba	1662
Bejaia	Agence Bejaia	061
	Agence Akbou	062
Bordj Bou-Argeridj	Agence B-B-A	341
Chlef	Agence Chlef	021
Mascara	Agence Mascara	291
Mostaganem	Agence Mostaganem	271
Oran	Agence Oran1	311
	Agence Oran2	312
	Agence Oran3	313
Relizane	Agence Relizane	481
Sétif	Agence Sétif	191
Sidi-Bel-Abbès	Agence S-B-A	221
Tizi-Ouzou	Agence Tizi-Ouzou	151
Tlemcen	Agence Tlemcen	131

Source : Documents interne à la banque.

### 1.3 Développement de Natixis Algérie sur le Marché local

En 1999 a eu lieu la Création de NATEXIS Al Amana et entre 1999 et 2002 a eu le développement de la banque via une agence à Alger dédiée au financement des entreprises.

C'est en 2003 que NATEXIS Al Amana devient NATIXIS Algérien. En 2005, la banque porte son capital à 2,5 milliards de DZD En 2006 la banque a formalisé le projet de la « banque de proximité » en créant 6 agences Opérationnelles et par conséquent NATIXIS a enregistré un capital qui s'élève à 3,5 milliards DZD en 2007. La banque ne s'arrête pas là car elle enregistre un capital de 10 milliards DZD en 2009 et qui permet d'accroître son investissement en créant 12 agences opérationnelles<sup>67</sup>.

Et enfin en 2011 la Banque NATIXIS devient universelle et contient 20 agences mixtes opérationnelles.

<sup>67</sup> [https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport\\_annuel\\_2011\\_Natixis\\_Algerie.pdf](https://ebanking.algerie.natixis.com/ebanking/misc.ebk?ressource=Rapport_annuel_2011_Natixis_Algerie.pdf)  
Consulté le 12/12/2021 à 15h.

#### 1.4 Chiffres clés de Natixis Algérie en DZD au 31/12/2018

Tableau 06 : présentation des chiffres clés de Natixis Algérie

Résultat net bancaire	Total bilan	Collaborateurs	Produits net bancaire	Encours clientèle
3.067	160.206	800	9.016	81.169
milliards	milliards		milliards	milliards

Source : <https://www.natixis.dz/nous-connaître> consulté le 3/12/2021.

##### 1.4.1 L'agence de NATIXIS Bejaia

###### 1.4.1.1 Présentation

La banque NATIXIS fait partie du réseau bancaire de la wilaya de Bejaia, elle est active sur le territoire national et notamment à l'international, comme toute agence de NATIXIS, elle est organisée de façon à répondre efficacement et clairement à sa clientèle sur le modèle de la maison mère et sous contrôle à travers le comité de pilotage à paris.

###### 1.4.1.2 Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Bejaia

La banque NATIXIS agence 061 Bejaia est composé de 15 employés répartis sur deux compartiments :

➤ **Le front office**

Il est composé du :

- Chargé d'affaire ;
- GCPP : Gestion Clientèle Professionnelle et Particulier ;
- CAOC : Chargé d'Accueil et des Opérations Courantes ;
- Chargé de clientèle.

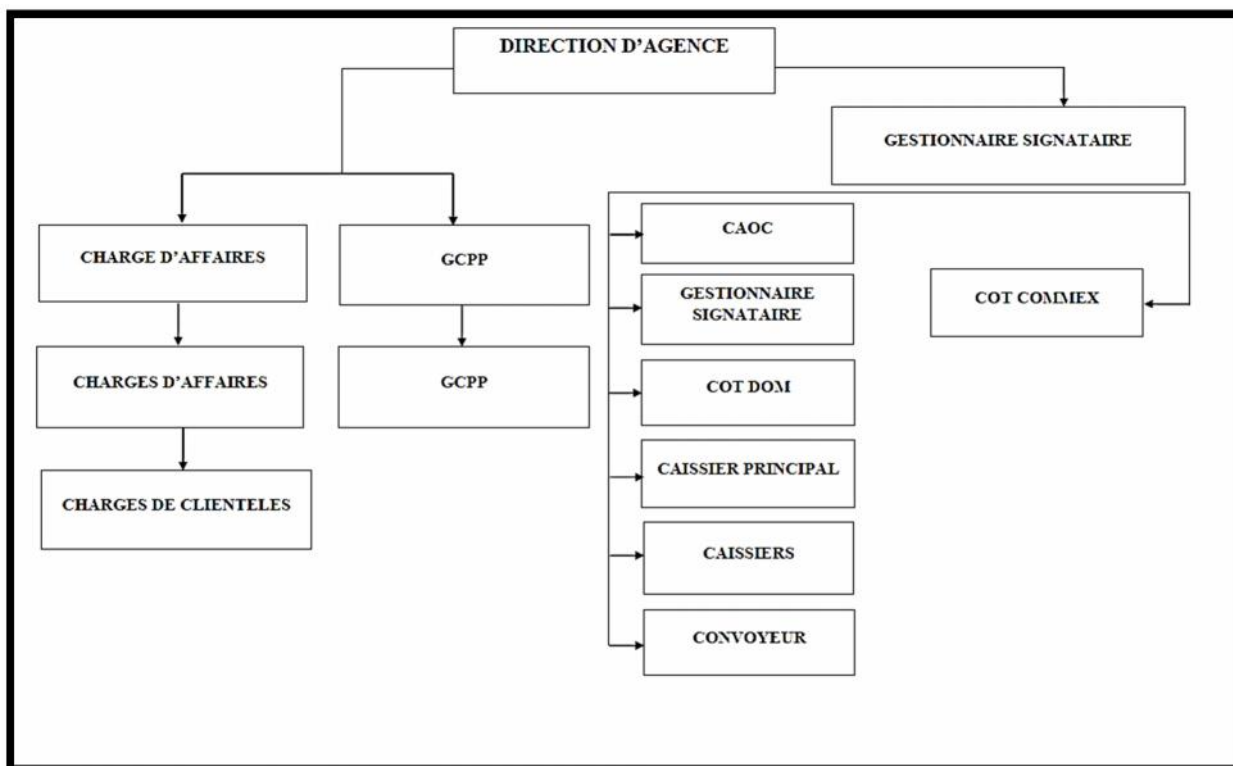
➤ **Le back office**

Qui est composé du :

- RDO : Responsable des opérations ;
- COT international : Service des opérations techniques avec l'étranger ;
- COT caisse : Service des opérations de caisse ;
- COT domestique : Service des opérations domestiques.
- G.C.P.P : gestion clientèle, professionnel, particulier.

- C.A.O.C : chargé d'accueil et d'opérations courantes.
- COT : chargé des opérations techniques.

**Figure 16** : Organigramme de l'agence NATIXIS Bejaia



Source : Documents internes de la banque NATIXIS Bejaia.

### 1.4.2 Le fonctionnement des différents départements de l'agence

L'agence 061 Bejaia dispose de 6 départements qui assurent l'enchaînement du cycle bancaire, ils sont répartis comme suit<sup>68</sup> :

#### 1.4.2.1 Le département commercial

Le département commercial se charge de plusieurs fonctions à savoir :

➤ **Proposition-entrée en relation**

A pour charge :

- De conseiller la clientèle, lui proposer des solutions et la prendre en charge par les structures habilitées de l'agence de la banque ;
- De gérer les prospects et fidéliser la clientèle acquise ;
- D'enregistrer ou faire enregistrer les ouvertures et clôtures de comptes ;

<sup>68</sup> Conception personnelle en tenons comme référence les documents interne à la banque.

- De valider les ouvertures et les clôtures de comptes.

### ➤ **Analyse financière**

A pour rôle :

- D'analyser la situation financière de l'entreprise et apprécier le risque crédit ;
- De préparer les dossiers de crédit (les comités) ;
- De recueillir les acceptations des lettres de change ;
- De veiller à la qualité des opérations.

### ➤ **Développement commercial de la relation** : a pour fonction :

- De veiller au développement de la relation et à la rentabilité du compte ;
- De promouvoir à l'intérieur de l'agence la vente des produits et services de la banque ;
- De maintenir une rencontre régulière avec le client afin de le conseiller, de prendre en compte ses besoins et lui proposer les produits définis dans le cadre de la stratégie de Développement commercial ;
- De poursuivre les projets ou les objectifs commerciaux de l'agence ;
- De mettre en œuvre le plan de démarchage de l'agence<sup>69</sup>.

### ➤ **Suivi de la relation client**

A pour tâche :

- D'enregistrer les réclamations de la clientèle, en informe sa hiérarchie et éventuellement en assure le traitement dans son domaine de compétence et veiller, en collaboration avec les structures concernées, de l'envoi à temps des réponses ;
- D'exploiter les observations relevées sur le registre des doléances et les faire parvenir aux structures concernées de la banque (direction de l'agence, direction commercial) ;<sup>70</sup>

### ➤ **Suivi du risque**

a pour objet :

- De statuer sur le paiement des chèques ;
- De négocier en liaison avec la structure juridique les termes et les clauses des conventions ;
- De signer les accords de décaissement ;

---

<sup>69</sup> Document interne à la banque

<sup>70</sup> Op.cite

- De décider et justifier, en liaison avec la direction des engagements, les dépassements.<sup>71</sup>

#### 1.4.2.2 Le département responsable des opérations (R.D.O)

Le département responsable des opérations a pour charge :

- De veiller à la répartition des tâches ;
- D'assurer le contrôle et la validation des opérations dans le système DELTA ;
- De coordonner les actions liées à l'exécution des dossiers commerce extérieur ;
- De superviser ces services quant au dénouement des opérations ;
- De veiller à l'application des procédures ;
- De suivre les comptes sensibles ;
- D'assurer le reporting de l'activité de son service à la hiérarchie.

#### 1.4.2.3 Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D)

Ce département a pour fonction :

- D'assurer l'ouverture de la journée « compensation » sous DELTA
- De traiter les virements et les prélèvements émis et reçus en Dinars/Devises :
  - Virement télé compensé ;
  - Virement RTGS.
  - Prélèvements.
- De traiter les accreditifs et les mises à disposition ;
- D'envoyer pour le recouvrement des remises de chèques et d'effets par canal approprié (télé compensation/compensation manuel).
- De traiter les chèques et les effets reçus de la chambre de compensation et des agences du réseau Natixis ;
- De gérer les impayés ;  
De suivre les états de rapprochement avec les confrères ;
- De suivre les comptes financiers (CCP, RID, Banque d'Algérie, Trésor) en veillant au maintien du solde minimum en compte ;
- De traiter les engagements par signature :
- Délivrance et annulation de caution, Aval d'effet.
- De traiter les ordres de paiement (chèque et effets) ;

---

<sup>71</sup> Op.cite

- De traiter les souscriptions de placements (CSL/DAT/BDS) et les opérations connexes (paiement des intérêts et remboursement capital) ;<sup>72</sup>

#### **1.4.2.4 Le département chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C)**

Le département des opérations techniques caisse a pour tâche :

- L'ouverture de guichet et la caisse ;
- D'assurer la tenue des registres de caisse ;
- De traiter les relations et versements Dinars/Devises ;
- De traiter les opérations de charge ;

#### **1.4.2.5 Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.D)**

Le département des opérations techniques internationales a pour rôle :

- De traiter les domiciliations :
  - Enregistrer les contrats domiciliés à l'import et l'export ;
  - Enregistrer la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
  - Assurer le traitement de la domiciliation et de l'apurement des dossiers des importations et des exportations ;
  - Traiter les déclarations à la banque d'Algérie via la direction des opérations avec l'étranger, relative aux comptes devises, CEDAC, CDC et commerce extérieur ;
  - Assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA;
  - Assurer la tenue du répertoire de domiciliation ;
  - Traiter les crédits documentaires, les remises documentaires, transfert, les rapatriements, les cessions...<sup>73</sup>

#### **1.4.2.6 Le département chargé d'accueil et d'opérations courantes (C.A.O.C)**

Le département d'accueil et d'opérations courantes a pour mission :

- De traiter les demandes occasionnelles de la clientèle par :
  - La délivrance de chèques visés ou de banque ;
  - La demande d'annulation chèque de banque ;
  - La demande de chéquier ;
  - La délivrance du relevé de compte et de l'historique de compte ;
  - La position de compte ;

---

<sup>72</sup> Document interne à la banque

<sup>73</sup> Document interne à la banque

- L'attribution du coffre-fort ;
- L'édition à la demande ;
- La recherche de document ;
- La délivrance de RIB.<sup>74</sup>

### **2 Section 2 : Déroulement de l'opération de financement par le Credoc**

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par le crédit documentaire et dont le taux de change a connu des fluctuations, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la banque Natixis Algérie, agence de NATIXIS BEJAIA 061.

Dans mon cas, il s'agit d'un dossier d'importation d'intrants destinés au secteur de la production, l'importateur doit présenter à la banque une déclaration d'importation d'intrant destinés au secteur de la production où il présentera les différentes entreprises auxquelles il revendra la marchandise importée. Le contrat commercial lie l'acheteur qui est l'entreprise TCHIN-LAIT SPA et le fournisseur suédois AAK SWEDEN AB pour l'achat de l'huile digitale.

#### **2.1 Présentation du contrat**

L'importateur algérien qui est l'entreprise TCHIN-LAIT SPA, spécialisée dans la production laitière, signe un contrat, avec un fournisseur suédois ; pour l'importation de l'huile végétale, en négociant les différents détails concernant la marchandise :

- Le pays d'origine et provenance des marchandises ;
- Le prix unitaire et la valeur globale des marchandises ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ;
- Les échéances fixées pour le paiement ;
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
- Modalités de paiement.

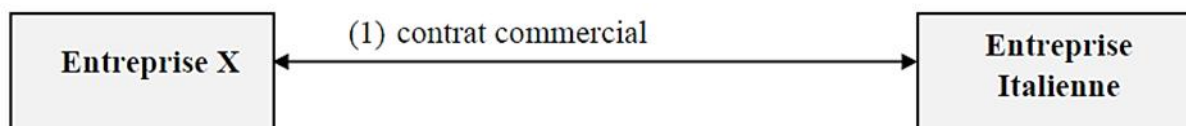
Toute entreprise désirant effectuer une opération d'importation, financée par le biais d'une banque doit en premier lieu passer par une étape primordiale qui est celle de la pré domiciliation,

---

<sup>74</sup> Op.cite

étape suivie d'un processus (que je vais détailler ci-dessous) qui prend fin avec l'apurement du dossier.

**Figure 17 :** Aboutissement du contrat commercial.



**Source :** conception personnelle

Durant cette étape l'entreprise TCHIN LAIT SPA Conclue un contrat commercial avec son fournisseur suédois.

## 2.2 La pré-domiciliation

La pré-domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération du commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné par le site Web de sa banque domiciliaire. Après vérification de la direction centrale de Natixis, le client reçoit un avis d'acceptation de sa pré-domiciliation qu'il devra présenter lors de la domiciliation au niveau de la banque.

Notons que cette procédure électronique se décline comme ci-après :

- Phase « inscription client » ;
- Phase « identification client et pré-domiciliation de la demande du client » ;
- Phase « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque ».

### 2.2.1 Une demande de domiciliation bancaire

Elle doit être remplie et signée et contient les renseignements suivants :

- Nom / raison social de l'importateur : entreprise tchin-lait spa ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : Kristal vigitabale oil ;
- Montant : 49275,12 EUR ;
- Tarif douanier : XXXXXXXXX DA
- Nom du fournisseur : AAK AB SWEDEN ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable ;
- Facture pro-forma n° XXXXXXXXXX;
- Incoterms : CFR ;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : La suède ;

- Le prix unitaire : 2148,00 EUR ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EUR ;
- date d'expédition : XXXXXXXXXX.

**Figure 18** : Demande de domiciliation



Source : conception personnelle

Dans cette étape l'entreprise TCHIN-LAIT SPA présente à la banque Natixis la demande de domiciliation.

### 2.2.2 Une demande d'ouverture du crédit documentaire

La demande d'ouverture fournie par le client contient les informations suivantes

- Date d'établissement :
- Nom / raison social de l'importateur : entreprise TCHIN-LAIT SPA ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : KRISTAL VEGETABLE OIL ;
- Montant : 49275,12EUR ;
- Date d'expédition de crédit ;
- Le lieu d'expédition du crédit : Suède ;
- Crédit notifié par : SWIFT ;
- Règlement par crédit documentaire irrévocable ;
- Banque émettrice ; Natixis Algérie agence Bejaia ;
- Banque notificatrice : banque Suédoise ;
- Validité du crédit documentaire ;
- Transbordements : autorisées ;
- Expédition partielles : non autorisé ;
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : CFR ;
- Facture pro forma : n°xxxx.

Et pour mieux comprendre, on présente un formulaire d'une demande d'ouverture d'un Credoc de Natixis.

### **2.2.3 Les documents exigés**

#### **2.2.3.1 Pli bancaire :**

- Jeu complet de connaissance
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat d'origine cacheté et signé par la chambre du commerce
- Certificat de conformité
- EX1/EXA
- Certificat sanitaire/ phytosanitaire
- Certificat d'analyse
- Certificat de non radioactivité
- EUR 1
- Attestation du bénéficiaire

#### **2.2.3.2 Pli client (cartable) :**

- Jeu complet de connaissance
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat d'origine cacheté et signé par la chambre du commerce
- Certificat de conformité
- EX1/EXA
- Certificat sanitaire/ phytosanitaire
- Certificat d'analyse
- Certificat de non radioactivité
- EUR 1
- Attestation du bénéficiaire

#### **2.2.3.3 La facture pro-forma**

La facture pro forma fait référence à :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social ... ;
- Référence de la commande ; numéro... ;
- Contenu de la commande ; articles, prestations ... ;

- Délai et mode de livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement ;
- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières

#### **2.2.4 Taxe de domiciliation ou engagement d'importation**

La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état, et s'il s'agit de marchandise destinée à l'exploitation de l'entreprise, on utilise un engagement d'importation. Dans notre cas il s'agit d'un engagement d'importation, puisque la marchandise importée est destinée à la production.

- Documents exigés (pli bancaire & pli cartable).
- Commissions et frais :
- Tous frais & commissions nés en Algérie sont à la charge du : donneur d'ordre.
- Tous frais & commissions nés à l'étranger sont à la charge du : bénéficiaire.
- Période de présentation : 21 jours.
- Instructions et confirmations : confirmé.
- Banque du bénéficiaire : Skandinaviska banken.
- Code SWIFT : \*\*\*\*\*
- Numéro de compte : \*\*\*\*\*
- Signature du donneur d'ordre.

Numéro de domiciliation : \*\*\*\*\*

- Tarif douanier : \*\*\*\*\*
- Date de délivrance

#### **2.2.5 La gestion de dossier d'ouverture du crédit**

Après avoir présenté tous les documents nécessaires à la banque Natixis, cette dernière procède à la vérification des documents.

#### **2.2.6 Vérification et conformité**

Si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie du registre de commerce dont la durée limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale et le certificat temporaire attestation du respect.

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur.
- Trois copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF ;
- L'engagement d'importation pour les opérations des biens destinés à la production ;
- Certificat de conformité.

Après s'être assuré de la conformité des documents, le chargé de la clientèle vérifie aussi que :

➤ La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :

- Date d'établissement de la demande ;
  - Nature de contrat ;
  - Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation ;
  - Désignation des produits à l'import,
  - Tarif douaniers ;
  - Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;
  - Incoterms (lorsque cela concerne une importation de bien) ;
  - Nom du fournisseur ou vendeur ;
  - Provenance et origine des produits ;
  - Modalité de règlement ;
  - La date de règlement ou de premier règlement
  - La signature par les personnes accréditées.
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
- L'identité et adresse des contractants ;
  - Le pays d'origine et provenance des marchandises ;
  - Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ;
  - La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
  - Les frais accessoires ;
  - Les délais de livraison ;
  - Les échéances fixées pour le paiement ;
  - Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
  - Modalités de paiement
- La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.

- Que les exemplaires de l'engagement (si les produits sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes ;
- Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par l'interdiction d'accès au commerce extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentique et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicilier.

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier au superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;

- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le modèle

Approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre reprenant :

- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la Banque d'Algérie ;
- Numéro du compte client ;
- Nom ou raison sociale du client ;
- L'adresse de la banque du client ;
- Numéro registre de commerce du client et sa date de délivrance ;
- le NIF ;
- Numéro et date d'établissement de la facture ;
- Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars ;
- Désignation et tarifs douaniers de la marchandise ;
- Mode de transport ;
- L'incoterm ;
- Pays de provenance d'origine ;
- Nom et adresse du fournisseur ;
- Délai d'expédition ;
- Modalité de paiement.

### **2.2.7 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur**

Une fois la vérification est terminée l'agence Natixis procédera à la matérialisation de la domiciliation. Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la Domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

**Figure 19** : Modèle de domiciliation

SPA NATIXIS ALGERIE AGENCE DE BEJAIA		BEJAIA 06000			
DOMICILIATION IMPORT					
15	2021	2	10	****	EUR
13					
01					

**Source** : Conception personnelle a base des données collectées à la banque

La première case : Matricule de la wilaya de Bejaia, code agrément banque et code agrément du guichet ;

- Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2021.2 ;

- Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation
  - 10 : simple importation de bien ;
  - 13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;
  - 20 : marché de travaux ;
  - 30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;
  - 60 : marché d'architecte ;
  - 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

- Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre : 00002 ;

- Cinquième case : code de la monnaie.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client sera débité de la commission de domiciliation ;

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant :

- Le numéro du guichet domiciliataire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;
- Nom de l'agence ;

- Montant prévu en devises ;
- Montant en dinars ;
- Nature de la marchandise ;
- Incoterm : CFR.

La procédure de demande d'ouverture est très complexe, elle nécessite la présentation de différente facture importante, et c'est très important de commencer par une demande de domiciliation pour attribuer un numéro de domiciliation spécifique à chaque client. Et au niveau de la banque ça nécessite de prendre certaines précautions, de bien vérifié les documents présenter, et leurs conformités,

### **3 Section 03 : Le traitement digital du dossier d'importation au sein de Natixis Bejaia**

L'automatisation du traitement des crédits documentaires est désormais possible, tant pour les exportateurs que les importateurs désormais. A la clé, une meilleure visibilité et un contrôle accru des coûts de ce moyen de paiement qui, depuis plus d'un siècle, participe au développement des échanges internationaux dans un cadre sécurisé.

Le digital est une révolution qui touche tous les secteurs économiques et notamment le secteur bancaire. Les banques se trouvent dans l'obligation de s'adapter à ses changements et cela implique des sommes astronomiques proportionnelles à la taille de leurs infrastructures corporelles et incorporelles. Avec l'arrivée des nouvelles technologies et la démocratisation d'internet, nous observons un déséquilibre qui s'accroît dans la distribution bancaire. Le comportement des consommateurs ayant aussi évolué et leurs attentes sont de plus en plus sophistiquées. Ils sont plus opportunistes et moins fidèles. Les clients veulent plus de rapidité dans le traitement de leur demande et ils sont également de plus en plus informés. Le consommateur veut maîtriser ses choix. Il ne veut plus payer pour des produits/ services dont il n'a pas besoin « Aaras et Nicolosi, 2020 »

#### **3.1 Aspect technique du traitement digital**

Les mutations technologiques à l'œuvre souvent se combinent et conduisent à de nouvelles innovations de produits et de services nous, citons parmi elles d'une manière non exhaustive : le Big data, l'intelligence artificielle, blockchain, service Cloud.

##### **3.1.1 Le Big data**

Big data « Grosses données » en anglais), les méga données ou les données massives, désigne les ressources d'informations dont les caractéristiques en termes de volume, de vitesse et de

variété imposent l'utilisation de technologies et de méthodes analytiques particulières pour générer de la valeur. La mise en œuvre de ces technologies, l'application de traitements statistiques avancés et de modèles prédictifs sur ces océans de données permet de révéler des informations ou des corrélations difficilement détectables par les voies traditionnelles, Sa mise en œuvre oblige à une grande vigilance quant à la conformité à la réglementation sur la protection des données personnelles (anonymisation et segmentation des données) qui peuvent s'avérer pertinente pour une activité.<sup>75</sup> automatisées de contenus, la maintenance prédictive, la reconnaissance d'images, l'interaction homme-machine, etc.

Une catégorie de systèmes d'IA comme les chabots des agents conversationnels ont vocation à discuter de manière naturelle et intelligente avec les humains dans un contexte d'interaction avec une organisation ou un système : ils écoutent, comprennent les requêtes, y répondent (ou les transfèrent à des humains) et aident à résoudre des problèmes. Ils peuvent aussi effectuer certaines tâches contextualisées. On les trouve, en particulier, sur les plateformes de relation client (chatbots).

Ils équipent également les robots compagnons (cobots). L'IA suscite cependant des interrogations, notamment sur sa place par rapport à l'homme. Elle pose la question du rôle et de la responsabilité de l'homme dans l'élaboration et l'utilisation des systèmes (algorithmes et données d'apprentissage).

### **3.1.2 La digitalisation**

La digitalisation est le procédé qui vise à transformer un objet, un outil, un process ou un métier en un code informatique afin de le remplacer et le rendre plus performant.

La digitalisation est en train de révolutionner certaines industries, La digitalisation repose sur la numérisation des documents afin que ces derniers soient sauvegardés sur un support/système informatique. Les objectifs de la digitalisation sont :

- Moderniser la manière dont les tâches sont effectuées.
- Identifier des moyens plus rapides et efficaces pour effectuer les tâches.
- Proposer des solutions novatrices aux utilisateurs/clients.

La digitalisation consiste donc à moderniser les interactions entre les acteurs d'une industrie grâce aux nouvelles technologies disponibles et à l'accessibilité aux datas. La

---

<sup>75</sup> <https://blog.econocom.com/blog/9-innovations-qui-font-la-revolution-numerique/>

digitalisation offre la possibilité aux entreprises de proposer des produits et des services innovants à leurs clients et d'entrevoir des opportunités de revenus additionnels.

### **3.2 La GAFA le Secteur bancaire**

Les GAFA se sont lancés dans des services bancaires tels que les services de paiement, en effet Google et Apple ont développé des applications baptisées Google Pay et Apple Pay, ce sont des moyens de paiement sur Smartphone ultra-simple, rapide et sécurisé pour régler les achats en ligne ou en magasin, réserver un voyage. Sans avoir à prendre une carte de crédit, mais pour cela il faut un Smartphone Android, ou iPhone ou Apple Watch doté d'une technologie NFC qui permet le paiement sans contact et plus avoir une banque qui soit compatible avec Google Pay ou Apple Pay. Si tel est le cas, on peut alors enregistrer la carte bancaire dans l'application.<sup>1</sup>

De plus Apple a présenté une carte bancaire associée à l'iPhone, « Apple Card », résultat d'un partenariat de la firme avec Goldman Sachs, et elle propose aux utilisateurs d'iPhone de payer tous ses achats en passant par les solutions d'Apple. Uniquement disponible aux États-Unis.<sup>2</sup>

Afin de recevoir une carte à son nom, il suffit de se rendre dans l'application Wallet, de s'identifier via son Apple ID et de remplir quelques informations, comme l'adresse postale, les quatre derniers chiffres de son numéro de sécurité sociale, sa date de naissance, et enfin son revenu mensuel. Après une petite minute, la carte est disponible dans l'application Wallet, et on peut ensuite commander une Apple Card physique gratuitement.

#### **3.2.1 La digitalisation du parcours IMPORT**

L'opération consiste à digitaliser de bout en bout le parcours import & export permettant à la fois de générer les titres d'importation/d'exportation et d'exécuter tout le processus de dédouanement.

#### **3.2.2 Bénéfices de la digitalisation du CREDOC**

- Domiciliation du titre d'importation en ligne ;
- Réduction des coûts
- Réduction des délais des démarches liées à l'import.

#### **3.2.3 La PREDOM via la plateforme GLOBAL TRADE NATIXIS**

Peu d'années en arrière la procédure d'une opération de PREDOM était entièrement classique, autrement dit l'importateur se voyait dans l'obligation de passer aux guichets de sa banque afin de réaliser une pré-domiciliation pour pouvoir importer des biens de l'étranger, mais

aujourd'hui Natixis a mis un système en ligne très sophistiqué pour pouvoir donner un meilleur confort et le moindre cout à ses clients.

### **3.3 Le suivi réel d'une opération d'importation**

Les équipes Global Trade de Natixis CIB ont conçu Trade Tracker by Natixis CIB, une solution digitale innovante pour suivre les opérations de crédit documentaire à l'import et à l'export en temps réel et 24/7

Simple d'accès et ergonomique, le site Natixis dédié permet, grâce au numéro de référence Natixis de l'opération, d'obtenir immédiatement son statut d'avancement.

Pour les clients abonnés au Portail Trade Services, Trade Tracker Advanced by Natixis CIB vous est automatiquement offert. Vous y retrouverez un tableau de bord complet de vos opérations de crédit documentaire ainsi que des données personnalisées, qui compléteront vos actuels services de consultation et de gestion de vos opérations Trade Finance.

#### **3.3.1 My Tracked Transfer G4C de Natixis**

Après MTT online, Natixis continue d'innover et lance MTT g4C, une nouvelle solution de suivi des virements internationaux, basée sur les fonctionnalités « Pay & Trace » et « Inbound Tracking » de gpi for Corporates (g4C) de SWIFT.

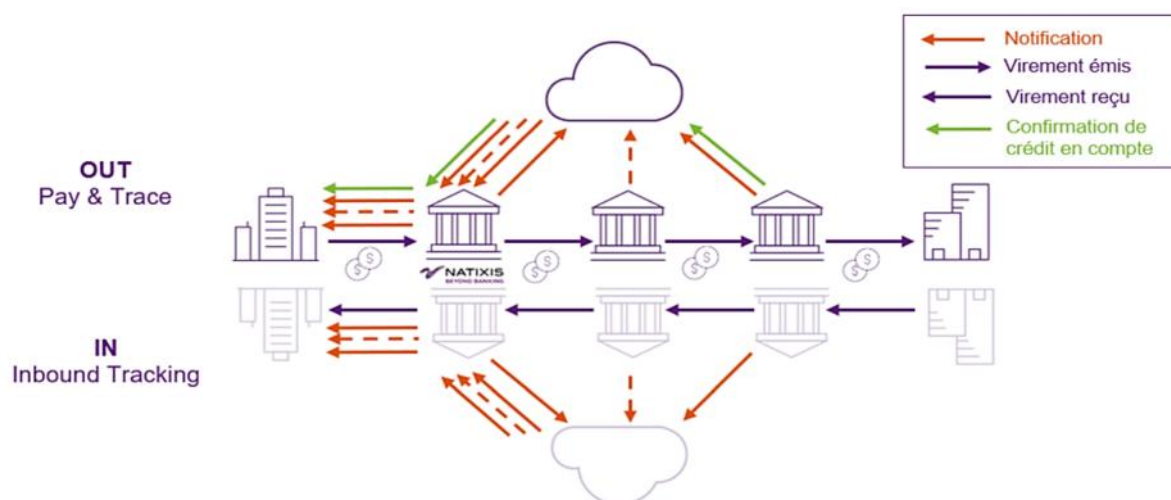
Grâce à MTT g4C, suivre ses virements internationaux devient facile : qu'ils soient à l'origine du virement ou en attente de paiement, le client recevra directement dans votre TMS\* toutes les notifications relatives à l'état de vos flux.

Afin de garantir une transparence totale, la banque transmet l'ensemble des notifications, de l'émission jusqu'au crédit en compte du bénéficiaire. De plus, le client dispose d'une visibilité sur les frais bancaires et, le cas échéant, sur les taux de change appliqués.

Avec MTT g4C, gardez une longueur d'avance sur vos virements.

« Dans un paysage commercial en évolution rapide et de plus en plus mondialisé, les entreprises comptent sur leurs partenaires bancaires pour les aider à mener des opérations de trésorerie efficaces. Depuis son lancement, SWIFT gpi a été largement adopté comme nouvelle norme en matière de paiements transfrontaliers par la communauté financière mondiale, améliorant considérablement l'expérience client. En utilisant SWIFT gpi pour les entreprises, les clients de Natixis peuvent bénéficier d'une gestion de trésorerie plus efficace avec un délai d'exécution plus court. Nous sommes impatients de poursuivre le chemin avec nos partenaires bancaires tels que Natixis pour fournir des paiements transfrontaliers plus rapides, transparents et traçables à leur clientèle d'entreprise. » Arnaud Delehay, Directeur SWIFT France.

Figure 20: MTT G4C Online by Natixis



Source : site officiel de Natixis

On rajoute à tout cela la création des codes QR pour le suivi de plusieurs document important dans l'opération d'importation par le biais du CREDOC dont le E-PHYTO, E-CITES

### Conclusion

Tout au long du stage réalisé au sein de la banque Natixis, agence de Bejaïa,

On a eu la possibilité de suivre les différentes étapes d'une opération d'importation financée par la méthode du crédit documentaire depuis les instructions d'ouverture du crédit documentaire jusqu'aux différentes procédures de paiement j'ai, pu aussi comprendre et réaliser à quel point la Natixis s'investit énormément dans ce défi de la digitalisation de ses services commençant par la PREDOM sur la plateforme GLOBAL TRADE en passant par les e-mails de confirmations jusqu'à ce que la procédure touche à sa fin et au final nous un avons le client qui est tout de même content puisque sa banque lui offre le confort de limiter ses déplacements aux guichets de sa banque, mais aussi le cout de la procédure qui est réduit comparé à la méthode matérialisé.

Le crédit documentaire, est sans doute le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce international, ainsi le crédit documentaire offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prends la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Donc une banque se substituera à l'importateur et s'engagera à assurer le crédit, l'engagement de la banque est de nature à assurer l'exportateur pour le paiement, mais aussi assurer à l'acheteur que la marchandise sera conforme à ces attentes, ceci se vérifier par la formalisation du crédit documentaire qui sera traité par la suite.

Le paiement par le crédit documentaire permet aussi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires, le crédit documentaire est un moyen de paiement sûr, qui lui donne une valeur universelle.

Cependant la vérification des documents exige l'intervention de différentes parties d'une part, et les dépenses coûteux (frais de transport, frais d'assurances, commissions bancaires et les frais de douanes) d'autre part, le crédit documentaire demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

On a aussi traité la digitalisation d'une opération d'importation au sein de la banque NATIXIS vu que nous sommes aujourd'hui confrontés constamment à ce défi, celui de la modernisation qui constitue sans aucun doute pour l'Algérie une opportunité de réfléchir son modèle de croissance économique.

L'économie numérique peut jouer un rôle clé dans l'extension et la modernisation du marchés Algérien, en facilitant la collecte et la diffusion d'information, en améliorant la gestion des transactions ceci peut aussi accroître les investissements étrangers et le commerce des biens et services, et faciliter sons repositionnement dans les échanges internationaux. Dans ce contexte la filiale algérienne du géant bancaire français, NATIXIS, compte s'impliquer davantage à l'effort des pouvoirs publics visant la numérisation de la place financière algérienne pour ce faire, un programme ambitieux d'informatisation et de digitalisation des services a été initié, par l'ouverture de la première agence digitale en Algérie.

Cette recherche nous a permis à la fois de comprendre le mécanisme et le processus d'une opération d'importation au sein de la NATIXIS d'une part et de confirmer les hypothèses suivantes d'autre part :

« La digitalisation du CREDO a un impact plutôt positif sur le parcours d'expérience clients » vu que le client sort bénéficiaire de cette opération en optimisant du temps et en évitant les coûts exorbitants de l'ancienne époque.

« Les clients se rendent de moins en moins dans les agences bancaires. » puisque les procédures deviennent de plus en plus numérique le client n'a plus besoin de se déplacer régulièrement à sa banque pour des fins administratives.

Et c'est ainsi qu'on peut tout simplement dire que nous sommes dans une époque où le virtuel prend le dessus du matériel pour rendre la vie de l'homme de plus en plus moins compliqué.

*« Les banques ont bien compris une chose : elles n'ont pas besoin de stratégie digitale...mais de digital dans leur stratégie ! »* Fabrice Lamirault (2017) « L'évolution du monde bancaire à l'ère du digital »

---

## Liste des tableaux

---

**Tableau 01** : Production de draps et de vins en Angleterre et au Portugal

**Tableau 02** : les cycles de négociations commerciales multilatérales de 1947 à 1993.

**Tableau 03** : Nombre de Filiales Etrangères par Secteur d'Activité

**Tableau 04** : Echanges Intra Maghrébin

**Tableau 05** : L'implantation des agences à travers le territoire national.

**Tableau 06** : présentation des chiffres clés de Natixis Algérie

---

## Liste des figures

---

**Figure 01** : La courbe de cycle de vie de VERNON

**Figure 02** : schéma organisationnel de l'OMC

**Figure 03** : Balance Commerciale de l'Algérie avec l'UE - Millions de Dollars.

**Figure 04** : Structure des Imports de l'Algérie à Partir de l'UE 27-200

**Figure 05** : Structure des Imports de l'Algérie à Partir de l'UE 2014

**Figure 06** : Entrée Nette d'Investissements Directs Etrangers - Millions \$US

**Figure 07** : Etat d'avancement du processus d'accession de l'Algérie à l'OMC

**Figure 08** : SWIFT net Accord

**Figure 09** : Liste des incoterms multimodaux avec couts et risques des deux parties

**Figure 10** : Liste des incoterms maritimes avec couts et risques des deux parties

**Figure 11** : Les documents au format papier sont très onéreux et chronophages pour le processus de dédouanement

**Figure 12** : Les codes QR donnent l'emplacement d'une déclaration qui peut ainsi être consultée en ligne à l'aide de n'importe quel dispositif, y compris les téléphones portables.

**Figure 13** : La révolution numérique permet le partage des documents depuis n'importe quel lieu et pour toute personne utilisant des services de dépôt sécurisés et fiables.

**Figure 14** : Les autorités CITES ou sanitaires partagent les informations concernant les permis.

**Figure 15** : Organigramme de la direction générale.

**Figure 16** : Organigramme de l'agence NATIXIS Bejaia

**Figure 17** : Aboutissement du contrat commercial.

**Figure 18** : Demande de domiciliation

**Figure 19** : Modèle de domiciliation

**Figure 20**: MTT G4C Online by Natixis

---

## Liste des abréviations

---

**BFCE** : banque française du commerce  
**BIC** : bank identifier code  
**BPCE** : banques populaires et caisse d'épargne  
**BRI** : banque des règlements internationaux  
**CAOC** : charges d'accueil et d'opérations courantes  
**CCBP** : caisse centrale des banques populaires  
**CCI** : chambre du commerce international  
**CCP** : compte chèque postale  
**CFR** : cost and freight  
**CNCF** : caisse nationale des caisses d'épargne  
**COT** : chargé des opérations techniques  
**COTC** : service chargé des opérations techniques de caisse  
**COTD** : service chargé des opérations techniques domestiques  
**COTI** : service chargé des opérations techniques avec l'étranger  
**CREDOC** : crédit documentaire  
**DA** : dinar algérien  
**DZD** : dinar algérien  
**FOREX** : foreign exchange  
**GCPP** : gestion clientèle professionnelle et particulier  
**IBAN** : international banking account number  
**ISO** : international organization for standardization  
**LC** : lettre de crédit  
**LTA** : lettre de transport aérien  
**BM**: Banque mondial  
MS-DOS Microsoft disc operating system  
**NTIC** Nouvelles Technologie de l'information et de Communication  
**ONS** Office National des Statistiques  
**OTA** Orascome Telecom Algérie  
**PC** Personal Computer  
**PIN** Personal Identification Number  
**PME** Petite et Moyenne Entreprise

**PNB** Produit Net Bancaire

**R.E.S** Réseau d'entreprises social

**RMI** Réseau Monétique Interbancaire

**SATIM** Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique

**SE** Système d'exploitation

**SGA** Société Générale Algérie

**SNCF** Société Nationale des Chemins de fer

**SPA** Société par actions

**TIC** Technologie de l'information et de Communication

**T.P.E** Très petite entreprise

**TPE** Terminal de Paiement Electronique

**WEB** World Wide Web

<b>CHAPITRE 01 : Fondement et evolution du commerce exterieur.....</b>	<b>01</b>
<b>1 Section 01 : Les aspects théorique et évolution du commerce extérieur.....</b>	<b>05</b>
1.1 Définition du commerce international.....	06
1.2 L'évolution du commerce international.....	06
1.2.1 Depuis le début du 19ème siècle.....	07
1.2.2 L'ère pré guerre mondiale.....	08
1.2.3 L'expansion post guerre mondiale.....	09
1.2.4 L'influence de la crise de 1970.....	10
1.3 Les théories économiques du commerce international.....	11
1.3.1 Le mercantilisme : Un courant initiateur.....	11
1.3.2 Les théories traditionnelles du commerce international.....	12
1.3.2.1 Adam Smith et la loi des avantages absolus.....	12
1.3.2.2 David Ricardo et la loi des avantages.....	12
1.3.2.3 Le modèle H.O.S.....	14
1.3.3 Les nouvelles théories du commerce international.....	15
1.3.3.1 Théorie de POSNER du l'écart technologique.....	15
1.3.3.2 La théorie de cycle de vie du produit.....	15
1.3.4 Rendement d'échelle et économie d'échelle.....	17
<b>2 Section 2 : Le passage du GATT à l'OMC.....</b>	<b>18</b>
2.1 Présentation du GATT.....	18
2.2 Les caractéristiques du GATT.....	18
2.3 Présentation de l'OMC.....	20
2.4 Les conférences ministérielles.....	20
2.4.1 Déclaration finale de Singapour.....	20
2.4.2 Déclaration finale de Genève.....	20
2.5 Les Principales différences entre le GATT et l'OMC.....	21
2.6 Les accords de libre-échange.....	22
2.6.1 L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE).....	22
2.6.2 L'accord de libre-échange avec la Jordanie.....	22
2.6.3 L'accord de partenariat en l'Algérie et l'Union Européenne.....	23
2.6.4 Accord commercial préférentiel Algéro-Tunisien.....	24
<b>3 Section 03 : Les Politiques Commerciales en Algérie et l'accession à l'OMC.....</b>	<b>24</b>
3.1 Les Politiques Commerciales.....	25
3.2 L'Accord d'Association.....	25
3.3 Une Structure Rigide du Commerce Extérieur.....	27
3.4 Des Flux d'IDE de l'UE qui ne s'Améliorent pas.....	29
3.5 L'Union du Maghreb Arabe et en Zone Arabe de Libre Echange.....	32

3.6	L'Accession à l'OMC.....	33
<b>CHAPITRE 02 : Financement du commerce extérieur en Algérie.....</b>		<b>36</b>
<b>1</b>	<b>Section 01 : Les différents instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>36</b>
1.1	Le chèque.....	36
1.2	Les effets de commerce.....	36
1.2.1	La lettre de change.....	37
1.2.2	Le billet à ordre.....	37
1.2.3	Le warrant.....	38
1.2.4	Le virement bancaire.....	38
1.2.5	Le virement SWIFT.....	39
1.2.5.1	Communauté SWIF.....	39
1.2.5.2	Les services proposés par SWIFT.....	40
1.2.5.3	Le SWIFT et le commerce international.....	41
<b>2</b>	<b>Section 02 : Le financement d'une Opération d'importation en Algérie.....</b>	<b>42</b>
2.1	Définition de l'importation.....	42
2.2	Les types d'importation.....	42
2.2.1	Importation dans le but de l'investissement.....	42
2.2.2	Importation des matières premières complémentaires.....	42
2.2.3	Importation pour le commerce.....	42
2.3	Les documents fondamentaux dans le financement d'une importation.....	42
2.3.1	Les contrats de commerce extérieur.....	42
2.3.2	Définition du contrat de commerce extérieur.....	43
2.3.3	La forme du contrat.....	43
2.3.4	Les documents de tarification.....	43
2.3.4.1	La facture pro forma.....	43
2.3.4.2	La facture définitive (commerciale) .....	44
2.3.4.3	La facture consulaire.....	44
2.3.4.4	La note de frais.....	44
2.3.4.5	Les documents de transport.....	44
2.3.4.6	Le connaissement maritime (bill of lading) .....	44
2.3.4.7	La Lettre de Transport Aérien (LTA) .....	44
2.3.4.8	La Lettre de Voiture Internationale (CIM) .....	45
2.3.4.9	Lettre Transport Routier (LTR) .....	45
2.3.4.10	Le récépissé postal.....	45
2.3.5	Les documents d'assurance.....	45
2.3.5.1	Les types d'assurance : .....	46
2.3.6	Les documents douaniers.....	46

2.3.6.1	Les documents annexes.....	46
2.3.6.2	Note de poids.....	46
2.3.6.3	Le certificat d'origine.....	46
2.3.6.4	Certificat de poids.....	47
2.3.6.5	Le certificat d'analyse.....	47
2.3.6.6	Le certificat sanitaire.....	47
2.3.6.7	Certificat vétérinaire.....	47
2.3.6.8	Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique.....	47
2.3.7	Les termes de ventes (INCOTERMS).....	47
2.3.8	Les techniques de paiements à l'international.....	51
2.3.8.1	L'encaissement simple.....	51
2.3.8.2	Le paiement à la commande.....	51
2.3.8.3	Le paiement à la facturation.....	52
2.3.8.4	Le paiement ex-usine.....	52
2.3.8.5	Le contre-remboursement.....	52
2.3.8.6	La remise documentaire.....	52
2.3.8.7	Le crédit documentaire.....	53
2.3.8.8	La lettre de crédit stand-by (LCSB).....	55
2.3.9	Les crédits mis en disposition.....	56
<b>3</b>	<b>Section 03 : Le crédit documentaire à l'ère du numérique.....</b>	<b>56</b>
3.1	Dématérialisation et traitement dématérialisé.....	56
3.1.1	La numérisation.....	56
3.1.2	Les règles et usances uniformes pour les crédits documentaires (RUU).....	57
3.2	La dématérialisation des crédits documentaires.....	57
3.3	Le rôle de l'OMD pour soutenir la dématérialisation.....	58
3.4	Avantages de la dématérialisation.....	59
3.5	Le traitement dématérialisé des documents justificatif du CREDOC.....	60
3.6	Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges.....	61
<b>CHAPITRE 03 : Traitement du dossier d'une opération d'importation, cas de NTIXIS</b>		
<b>agence Bejaia.....66</b>		
<b>1</b>	<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (NATIXIS Bejaia).....</b>	<b>66</b>
1.1	Natixis à l'international.....	66
1.1.1	Présentation.....	66
1.1.2	Historique.....	67
1.2	Natixis en Algérie.....	69
1.2.1	Présentation.....	69
1.2.2	L'implantation des Agences.....	70

1.3	Développement de Natixis Algérie sur le Marché local.....	71
1.4	Chiffres clés de Natixis Algérie en DZD au 31/12/2018.....	72
1.4.1	L'agence de NATIXIS Bejaia.....	72
1.4.1.1	Présentation.....	72
1.4.1.2	Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Bejaia.....	72
1.4.2	Le fonctionnement des différents départements de l'agence.....	73
1.4.2.1	Le département commercial.....	73
1.4.2.2	Le département responsable des opérations (R.D.O).....	75
1.4.2.3	Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D).....	75
1.4.2.4	Le département chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C).....	76
1.4.2.5	Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.D).....	76
1.4.2.6	Le département chargé d'accueil et d'opérations courantes (C.A.O.C).....	76
2	Section 2 : Déroulement de l'opération de financement par le Credoc.....	77
2.1	Présentation du contrat.....	77
2.2	La pré-domiciliation.....	78
2.2.1	Une demande de domiciliation bancaire.....	78
2.2.2	Une demande d'ouverture du crédit documentaire.....	79
2.2.3	Les documents exigés.....	80
2.2.3.1	Pli bancaire.....	80
2.2.3.2	Pli client (cartable) .....	80
2.2.3.3	La facture pro-forma.....	80
2.2.4	Taxe de domiciliation ou engagement d'importation.....	81
2.2.5	La gestion de dossier d'ouverture du crédit.....	81
2.2.6	Vérification et conformité.....	81
2.2.7	Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur.....	83
3	Section 03 : Le traitement digital du dossier d'importation au sein de Natixis Bejaia.....	85
3.1	Aspect technique du traitement digital.....	85
3.1.1	Le Big data.....	86
3.1.2	La digitalisation.....	86
3.2	La GAFA le Secteur bancaire.....	87
3.2.1	La digitalisation du parcours IMPORT.....	87
3.2.2	Bénéfices de la digitalisation du CREDOC.....	87
3.2.3	La PREDOM via la plateforme GLOBAL TRADE NATIXIS.....	88
3.3	Le suivi réel d'une opération d'importation.....	88
3.3.1	My Tracked Transfer G4C de Natixis.....	88
	CONCLUSION GENERALE.....	90

## **Bibliographie**

### **Liste des ouvrages**

- 1.**Jean-Claude Berthélemy, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, (vol 115), 2005, P.P 591-611.
- 2.**CNUCED, Rapport sur le commerce et le développement, Genève, 1998. P4.
- 3.**Jurgen Niehans, "A History of Economic Theory", P 6.
- 4.**Panet-Raymond A, Robichaud D, « Le commerce international : une approche nord-américaine », édition la chenelière, 2005, P 11.
- 5.**Stéphane Becuwe, « Commerce international et politiques commerciales », Armand Colin, Paris, 2006, P.19.
- 6.**Emmanuelle Nyahoho- Pierre-Paul Proulx, « Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles », Préface de Carl Grenier, Presses de l'université du Québec, 3eme édition, P 99.
- 7.**Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris, 2001, P 62.
- 8.**Fenneteau Hervé, « Le cycle de vie des produits », Ed ECONOMICA, Paris, 1988, P 62.
- 9.**Meier Olivier, « Entreprises multinationales », Ed, Dunod, Paris, 2005, P 20
- 10.**Amelon J. Cardebat J, « Les nouveaux défis de l'internalisation », 1ere édition, De Boeck, 2010, P.P 138-139
- 11.**Gunther Capelle-Blancard et Mathieu Crozet, « Economies, théories et politiques international, Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz », Pearson France, 11eme édition, P.P 114-152.
- 12.**Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 317.
- 13.**Zourdani (s), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire magister université de TIZI OUZOU, 2012, p 67.
- 14.**Bernet (R) : « principe de technique bancaire » ,25 édition DUNOD, PARIS, 2008, P 355.
- 15.**Bernet (R), « moyens de technique de paiement internationaux », édition ESKA, Paris, 1999, P 226.
- 16.**Legrand.G ET Martini H « le petit export » édition DUNOD, PARIS, 2009, P 10.  
Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

17. Naji (j) « le commerce international : théorie, technique et applications » édition RENOUEAUPEDAGOGIQUE INC, 2005 p 262.
18. Paveau (J), Duphil(f) et les autres « exporter, pratique de commerce international », 2008 p 201
19. Guarsuault (p), PRIAMI (s), « la banque : fonctionnement et stratégie, édition ECONOMICA, paris 2002 p 137
20. Khial - A « la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspective », mémoire de magister, université d'Oran 2012-2013, p 53-54.
21. Koenig.G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 131.
22. Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5<sup>e</sup> édition, 2003.
23. Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5<sup>e</sup> édition, 2003, P.P 87-89
24. Commerce international - Le crédit documentaire à l'heure d'Internet – BANQUE magazine N° 639 SEPTEMBRE 2002 – PP 56 -57.
25. « Guide investir en Algérie », KPMG, Algérie, 2011, P30.
26. Organisation mondiale du commerce, « tendance du commerce international », Archives 2013
27. Bertrand Nezeys, « Commerce international, Croissance et développement », 1985

### **Sites internet**

1. Site officiel du ministère du commerce
2. Site officiel de la douane Algérienne.
3. Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations.
4. Site officiel des incoterms
5. [docplayer.fr/75061924-Dematerialisation-et-traitement-dematerialise-partie-vi-v-o-l-2.html](http://docplayer.fr/75061924-Dematerialisation-et-traitement-dematerialise-partie-vi-v-o-l-2.html)
6. Données rec by [ippc.int/en/ephyto](http://ippc.int/en/ephyto)
7. [lexpress.fr/actualites/1/monde/les-etats-unis-pour-la-premiere-fois-democratie-en-recul-selon-un-rapport\\_2162818](http://lexpress.fr/actualites/1/monde/les-etats-unis-pour-la-premiere-fois-democratie-en-recul-selon-un-rapport_2162818)
8. Site officiel de la direction générale des douanes, CIRCULAIRE N° 362 /DGD/SP/D.0413/14, du 26/02/2014.

## **Entreprises**

- 1.Direction des statistiques et des données de l'OCDE.
- 2.Centre du commerce international, « trade map », octobre 2016
- 3.Chambre de commerce internationale.

## **Lois et constitution**

- 1.Code des douanes Algérienne.
- 2.L'article 390 du code du commerce algérien.
- 3.L'article 465 du code du commerce algérien
- 4.Article 54 du code de commerce algérien.
- 5.Loi des finances, article 81.
- 6.Règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banques applicable aux opérations de banque.
- 7.Code du commerce, article 720.

**Résumé :**

Le développement de commerce extérieur nécessite de maîtriser les mécanismes et les procédures de financement et de choisir les moyens de paiement des opérations commerciales internationale les plus sécurisées. En effet, diverses techniques de paiements internationaux ont été mises en place. Entre tous, le crédit documentaire offre dans une large mesure le maximum de garantie et d'assurance aux importateurs et aux exportateurs. Notre objectif à travers cette étude est de montrer l'importance de la digitalisation des crédits documentaire comme moyen de paiement des importations en Algérie et d'examiner s'il a un impact sur la les nouvelles technologies ; agence NATIXIS BEJAIA, Pour ce faire nous avons traité le paiement d'une opération d'importation au niveau de la Natixis Bejaia, ensuite nous avons eu recours à l'aspect digital, basée sur les bases de données des banques et du réseau interbancaire. Nos résultats indiquent l'existence d'une relation positive entre le crédit documentaire et les importations et deux relations de causalité entre le crédit documentaire et les importations et entre le crédit documentaire et l'évolution numérique du monde technologique.

**Mots clés :** libéralisation, grande zone arabe, l'OMC, crédit documentaire, importation, Exportation, paiement à l'internationalisation, digitalisation, financement.