

Introduction du deuxième chapitre

L'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées. Afin de se prémunir de ces aléas, connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international est fondamental. Ceci permettra de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

L'établissement d'un contrat international est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques et linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Ainsi, étant donné les différents systèmes de droit de culture des parties et les clauses du contrat doivent être fortement explicites, de manière à limiter les interprétations divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

Ce présent chapitre se compose de trois sections. La première consiste à donner un aperçu sur le commerce international. La seconde section abordera les éléments fondamentaux qui permettent la concrétisation d'une opération du commerce extérieur. Et enfin la troisième section abordera en détail la domiciliation bancaire.

Section 1 : Présentation du commerce extérieur

Le Commerce International¹ est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, à partir de la production jusqu'à la consommation ; c'est un terme qui inclut le commerce, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

Sous section 1 : Notions de base

1. Définitions

1.1. Le commerce extérieur² : peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Il peut être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare ses acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

¹ Nyahoho (Emmanuel), Roulx (Pierre-Paul) : Le commerce international, théories, politiques et perspectives industrielles. Presses de l'Université du Québec 2000 ; P.12.

² http://www.supinfo.sn/pictures/img_pdf/F2_Commerce_International_15_sm.pdf; consulté le 02/03/2016 à 11h22.

En droit des affaires la vente constitue le pilier du commerce extérieur, car elle assure la circulation des marchandises et des biens.

1.1.1. Les intervenants du commerce international

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et les transactions financières internationales sont essentiellement :

- Le **FMI** (Fond Monétaire International) ; a été créé en juillet 1944, lors d'une conférence des Nations Unies à Bretton Woods dans le New Hampshire (États-Unis). **Siège** : Washington, États-Unis ; dont l'objectif est de promouvoir la coopération monétaire internationale ; et aussi mettre ses ressources (moyennant des garanties adéquates) à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements.
- la **BM** (Banque Mondiale) ; La Banque mondiale¹ a été créée en juillet 1944 lors de la conférence monétaire et financière de Bretton Woods sous le nom de "Banque internationale pour la reconstruction et le développement". elle a pour objectif d'encourager la croissance économique des pays en voie de développement.
- La **SFI** (Société Financière Internationale) ; Basée à Washington, la SFI² a été créée en 1956. Elle représente la branche de crédit au secteur privé du Groupe BM. Elle assure la promotion du secteur privé en finançant la réalisation de projets d'entreprises privées dans des pays en développement (PED), En participant au capital social de leurs projets et en leur fournissant des conseils et une assistance technique.
- L'**IDA** ou **AID**³ (Association Internationale de Développement) ; Créée en 1960, dont 164 états membres ; avec un accord de 7 à 8 milliards de dollars de financement très concessionnels aux 81 pays les plus pauvres sous forme de prêt sans intérêt.
- l'**AMGI** (Agence Multilatérale de Garantie des Investissements) ; Créée en 1988, avec 162 états membres ; sa principale mission est d'encourager l'investissement étranger dans les pays en développement et garantit les pertes liées à des risques non commerciaux (expropriation, inconvertibilité monnaie, guerre, etc ...)
- l'**OMC** (Organisation Mondiale du Commerce).

Encore appelées les institutions de Bretton Woods, ces institutions diffèrent dans leur fonctionnement selon les missions qui leur sont assignées. Les accords de Bretton Woods sont des accords économiques ayant dessiné les grandes lignes du système financier international signés le 22 juillet 1944 à Bretton Woods aux États-Unis. Leur objectif principal fut de mettre en place une organisation monétaire mondiale et de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre.

¹ Harmony vander Straeten ; FMI, Banque mondiale et (manque de) volonté politique ; 03/2010 document pdf sur le site www.sireas.be ; consulté le 13/04/2016 à 15 :31.P. 03.

² http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/379254804a586c65bb2fbf8969adcc27/AIP_French_2012.pdf?MOD=AJPERES Politique d'accès à l'information de l'IFC ; document pdf ; 1er janvier 2012 ; consulté le 12/04/2016 à 21 :49.

³ Harmony vander Straeten ; Op.Cit ; P.07.

1.2. Les importations

Le terme importations¹ : désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). Toute importation de marchandises est subordonnée à la souscription d'un titre² d'importation préalablement domicilié ; ce dernier est connu sous plusieurs formes comme suit :

1.2.1. Un engagement d'importation³

On appelle engagement d'importation, le titre souscrit par l'importation de produits non soumis à autorisation d'importation. Il est directement souscrit et domicilié auprès de la banque intermédiaire agréée choisie par l'importateur.

Il se compose de 7 exemplaires : 5 blancs, un exemplaire rayé de rouge (exemplaire douanier), un exemplaire rayé de vert (exemplaire de paiement) .

1.2.2. Un certificat d'importation⁴

«On appelle certificat d'importation, le titre souscrit pour l'importation de produits soumis à autorisation d'importation. Il est délivré par le ministère chargé du commerce et soumis au visa de l'office de change (O.C Maroc). Avant le dépôt du titre au Ministère chargé du Commerce, tous les exemplaires doivent comporter le cachet d'une banque intermédiaire agréée pré domiciliataire du titre »

1.3. L'exportation

Le terme exportation⁵ : désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

1.3.1. L'identification des différents types d'exportateurs

Tout produit destiné à l'exportation doit absolument provenir de stations de conditionnement ou d'unités de fabrication ou de transformation dûment agréées par l'Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (E.A.C.C.E).

Pour l'octroi des agréments, l'EACCE distingue entre trois catégories d'exportateurs : les transformateurs-exportateurs, les conditionneur s-exportateurs et les négociants- exportateurs.

1.3.1.1. Conditionneur-exportateur⁶

Toute personne physique ou morale qui dispose d'un établissement de conditionnement des denrées alimentaires avant leur exportateur: triage, calibrage, emballage, marquage et le cas échéant stockage frigorifique.

¹<http://www.glossaire-international.com; format pdf> ; consulté le 03/03/2016 à 16h11 ; P.17.

² <http://www.oc.gov.ma. l'article préliminaire de l'instruction 01 de l'O.C> consulté le 21/2/2016 à 15h55.

³ <http://www.oc.gov.ma. L'article 7 de l'Instruction 01 de l'O.C> ; consulté le 02/03/2016 à 10h21

⁴ <http://www.oc.gov.ma. L'article 8 de l'Instruction 01 de l'O.C> ; consulté le 02/03/2016 à 10h21

⁵ <http://economie.trader-finance.fr/exportation> ; consulté le 24/2/2016 à 20h37

⁶ Nyahoho (Emmanuel), Roulx (Pierre-Paul) ; Op.Cit ; P.23.

1.3.1.2. Transformateur-exportateur

Toute personne physique ou morale qui dispose d'une usine ou d'un établissement industriel ayant pour objet la fabrication et la transformation des matières premières en vue de leur exportation.

1.3.1.3. Négociant-exportateur

Toute personne physique ou morale dont l'activité se limite à expédier et vendre à l'étranger les denrées alimentaires acquises chez l'une des deux catégories citées ci-dessus.

2. La Chambre de Commerce international (CCI)

2.1. Présentation de la CCI

Fondée en 1919, la chambre de commerce international¹ est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires ;
- Encaissements documentaires ;
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms) ;
- Remboursement de banque à banque ;
- Garanties et cautions internationales ;

2.2. Les services de la CCI :

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales ;
- La cour internationale d'arbitrage ;
- Le bureau maritime international ;
- Le bureau contre le crime commercial ;
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon ;
- L'institut des droits des affaires internationales ;

2.3. Missions et activités

ICC a pour mission² fondamentale d'encourager les échanges et les investissements internationaux et d'aider les entreprises à relever les défis et saisir les opportunités de la mondialisation. Depuis sa fondation en 1919, l'action d'ICC repose sur la conviction que le commerce est une puissante force de

¹ <http://www.icc-france.fr> consulté le 29/2/2016 à 22h30

² Bouchatal. S : mémoire DSEB, « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », école supérieur de banque de Bouzarea, décembre 2003 ; P.57.

paix et de prospérité.

Les activités d'ICC relèvent essentiellement de trois domaines : politique générale, élaboration des règles commerciales et résolution des litiges.

Le fait que ses entreprises et associations membres soient directement engagés dans le commerce international lui confère un poids sans égal dans la mise en place des règles destinées à guider la bonne marche des affaires dans le monde.

Bien que ne faisant appel qu'à l'autodiscipline, ces règles sont quotidiennement respectées dans des milliers de transactions et font partie intégrante de l'édifice du commerce international.

3. La domiciliation bancaire¹

Les opérations de commerce extérieur sont définies comme étant les transactions sur les biens et services régies par un contrat commercial.

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.

Dans cette situation on a deux grands volets :

3.1. La domiciliation des importations

A l'importation, la banque domiciliataire² doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation. Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises.

Le paiement des opérations d'importation³ est exécuté par la banque sur ordre de l'opérateur, le transfert à l'étranger est exécuté sous réserve de la remise par cet opérateur des documents attestant de l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et des factures définitives y afférentes. Le transfert peut également s'exécuter sur la base du document douanier de mise à la consommation de marchandise.

¹ Hocine. M, « Code bancaire algérien », édition Houma, Alger, 2006 ; P. 102.

² L'article 41 du règlement N°07-01 de la banque d'Algérie

³ Richard Montbeyre : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » Aspect juridiques de l'affaire SWIFT, mémoire universitaire de Master 2, université paris Panthéon, Sorbonne, 2007, P.66.

3.1.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur huit cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffre indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

3.2. La domiciliation des exportations¹

A l'exportation ; on trouve l'exigence de l'obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation.

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

Pour les services, l'article 57 du même règlement ne prévoit que les règles de domiciliation des Contrats d'exportation de service, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables aux exportations de biens.

En ce qui concerne la domiciliation bancaire des opérations d'exportation de produits frais, périssables et/ou dangereux : l'article 60 du règlement précité ne stipule que la domiciliation des exportations de produits frais, périssables et/ou dangereux peut avoir lieu durant les cinq (05) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douane.

3.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation :

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de quatre cases :

A	B	C	D
---	---	---	---

Case A : Numéro du guichet domiciliaire.

Case B : Année et trimestre.

Case C : Procédure de domiciliation (CT ou MT).

Case D : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

¹ L'article 56 du règlement N°07-01 de la banque d'Algérie ; journal officielle de la république Algérienne n°31 du 13/05/2007 ; P.17.

En définitive, la domiciliation bancaire¹ à l'importation et à l'exportation donne aux banques la possibilité de recenser toutes les opérations commerciales effectuées par les opérateurs algériens avec l'extérieur. C'est une source d'information sur la nature des transactions ainsi que les flux de devises générées. Les déclarations douanières obligent d'ailleurs les entreprises importatrices et exportatrices à mentionner les numéros de domiciliation auprès des banques commerciales.

Sous section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

1. Le contrat du commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux.

Elle a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises.

1.1. La définition du contrat commercial international

« Le contrat² est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ». 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.

1.2. Les Obligations des parties

Nous pouvons distinguer:

1.2.1. Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

1.2.2. Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix
- L'obligation de prendre livraison de la chose
- Vérifier la conformité des biens

¹ Richard Montbeyre. Op.Cit ; P.76.

² Nyahoho (Emmanuel), Roulx (Pierre-Paul). Op.Cit ;P.99.

1.3. Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses ; présentés dans le tableau suivant ;

Tableau n° 4: Les clauses d'un contrat de commerce international

Des clauses générales
<ul style="list-style-type: none"> • Identité des contractants ; • Nature et objet du contrat ; • Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ; • Liste des documents contractuels.
Des clauses techniques et commerciales
<ul style="list-style-type: none"> • Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité... • Nature de l'emballage ; • Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ; • Protocole de contrôle et d'examen de conformité ; • Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.
Des clauses financières
<ul style="list-style-type: none"> • Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, • Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ; • Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ; • Garanties bancaires à mettre en place ; • Données fiscales et douanières.
Des clauses juridiques
<ul style="list-style-type: none"> • Date de mise en vigueur du contrat ; • Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ; • Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ; • Droit applicable au contrat accepté par les deux parties. Il constitue le recours en cas de litige ; • Règlement des différends, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;

Source : Nyahoho (Emmanuel), Roulx(Pierre-Paul). Op.cit ;P.99.

2. Les incoterms

Les Incoterms¹ (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La

¹ Moise Donald Dailly ;logistique &transport international de marchandises ; guide pratique ;1ère édition d'Harmattan ;2013 ; P.44.

règlementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (cci) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010.

2.1. Définitions des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

2.2. Rôles des Incoterms¹

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux :

- Définir les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- déterminer le lieu de transfert des risques.
- la fourniture des documents et des informations.

2.3. Les limites des Incoterms²

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

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

3. Les Documents utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents³ dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

¹ Moise Donald Dailly ; Op.Cit ; P.45.

² Weisse.E.E, commerce international : cours et étude de cas corrigés, Normandie roto, France, janvier 2008 ; P.38.

³ Guide général du commerce International, édition MEHDI, 2000 ; P.34.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux:

3.1. Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison
- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

3.1.1. La facture Pro forma

C'est un devis¹ établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

3.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément² de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

- Les noms et adresses des cocontractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires

¹ Weiss.E.E ; Op.Cit ; P.41.

² Asfour.J-C, mieux gérer vos crédits documentaires, édition gualino, paris, octobre 2007 ; P.44.

- Les conditions de paiement.
- Incoterms.

3.1.3. 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.

3.2. Les documents douaniers¹

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

3.3. Les documents de transport (expédition)

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.

3.3.1. Le Connaissance maritime² (bill of lading)

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » est utilisé.

Le connaissance 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.

3.3.2. La lettre de transport aérien (LTA)

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA³ est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

3.3.3. La lettre de transport routier (LTR)

La LTR⁴ 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.

¹ Mamadou.N, manuel des techniques bancaires et financières, édition SEFI, paris, aout 2008 ; P.70.

² Weiss.E.E, Op.Cit ; P.49.

³ Mamadou.N, Op.Cit ; P.73.

⁴ Asfour.J-C, Op.Cit ; P.46.

3.3.4. Document de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3.4. Les documents d'assurance¹

La marchandise qui voyage couvre de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

3.4.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun.

3.4.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

Section 2 : Le financement et les méthodes de règlement des opérations du commerce international

Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, du à la réalisation moins risquée de ce type d'opérations.

Les banques assurent d'une part, l'approvisionnement du pays et d'autres parts, soutiennent les exportations qui procurent des devises permettant d'effectuer les règlements des importations indispensables.

Leurs rôles est très important, car en sus des techniques de financement mises en place, les banques veillent à l'application des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et de changes d'autre part.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les opérateurs économiques (importateurs/exportateurs) confient leurs opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance, grâce à l'utilisation de techniques bancaires basées sur la production de documents donnant lieu à la réalisation de l'opération commerciale.

Autrement dit les opérations commerciales internationales sont matérialisées par des contrats lesquels reprennent les arrangements et les accords passés entre l'acheteur et son fournisseur. Souvent les parties d'un contrat n'ont pas une connaissance sur les pratiques commerciales utilisées dans le pays de leur cocontractant ce qui provoque des différends. Pour éviter ces problèmes la chambre de commerce international CCI a mis en place une série de règles internationale pour l'interprétation des termes commerciaux.

¹Zourdani Safia ; Le financement des opérations du commerceV extérieur en Algérie : cas de la BNA ; Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences Economiques
Option: Monnaie-Finance-Banque ; université Mouloud mammeri de tizi ouzou ; 05/2012 ; P.102.

Sous section 1 : Le financement des opérations de commerce extérieur

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

1. Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme¹ utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit en cours de fabrication ou de livraison soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de contentieux avec le fournisseur. Dans ce cadre on trouve les techniques suivantes :

1.1. Le crédit de préfinancement**1.1.1. Définition du crédit de préfinancement**

Le crédit de préfinancement² est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit aux opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie.

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

1.1.2. Conditions du crédit de préfinancement

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché)

¹ Christian Descamps, Jacques Soichot, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002 ; PP.110-113.

² Mamadou.N, manuel des techniques bancaires et financières, édition SEFI, Paris, août 2008 ; P.88.

1.1.3. Avantages et inconvénients du crédit de préfinancement

- Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.
- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ; une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.
- Ce type de crédit connaît cependant des limites.
- Le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger¹

1.2.1. Définition des créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

1.2.2. Procédure des créances nées sur l'étranger

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.3. Les avantages et les inconvénients

Dans ce qui suit on va montrer les points faibles et forts des créances nées sur l'étranger sous forme d'un tableau des avantages et inconvénients

Tableau n° 5: Les avantages et les inconvénients de La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La disposition immédiate de fonds nécessaires à l'exploitation des exportateurs ; • améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de non-paiement ; • Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

Source : Les opérations avec l'étranger ; Op.Cit ; P.03.

¹ Les opérations avec l'étranger (mobilisation de créances à l'exportation, crédit documentaire-CREDOC) ; document pdf n° 428 ; de 31/05/2012 ; disponible sur le site www.banque-france.fr/; consulté le 14/03/2016 à 16/00 ; P.02.

1.3. Les avances en devises

1.3.1. Définition des avances en devises

L'avance en devises¹ est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

Les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devises". Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change,

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises² et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1.3.2. Avantages et inconvénients des avances en devises

Tableau n°6 : Les avantages et inconvénients d'une avance en devises

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Couverture du risque de change • La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités. • Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le risque commercial est à la charge de l'exportateur. • Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

Source : Les opérations avec l'étranger ; Op.Cit ; P.05.

1.4. L'affacturage

1.4.1. Définition de L'affacturage

Le factoring³ est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non remboursement

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change)

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur;
- Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor;

¹ Naji, (Jamal), commerce international: théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P.361

² Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

³ Article 543 bis du décret législatif n° 93-08 du 25/04/1993.

- Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.4.2. Les avantages et les inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages¹ suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance;
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients;
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins le coût de cette opération est relativement élevé, l'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client

2. Les techniques de financement à moyen et long terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de bien d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

2.1. Le crédit fournisseur

2.1.1. Définition du crédit fournisseur

Le crédit fournisseur² est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

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

La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés ; dont le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

¹ Naji, (Jamal) ; Op.Cit ; P.375.

² Mamadoun.N, Op.Cit ;P.93.

2.1.2. Avantages et inconvénients¹ du crédit fournisseur

Comme tous autres instruments de financement le crédit fournisseur a des avantages et des inconvénients présentés comme suit :

Tableau n° 7: Avantages et inconvénients d'un Le crédit fournisseur

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit • Le financement peut porter sur 100% du contrat. • La connaissance rapide de l'échéancier et du coût. • L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier. 	<ul style="list-style-type: none"> • si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque • l'exportateur supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit. Aussi que la préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

2.2. Le crédit acheteur

2.2.1. Définition du crédit acheteur

Le crédit acheteur² vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants. :

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

Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %. Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

¹ Philippe.M & Mahier.S ; les techniques bancaires internationales, édition DUNOD, paris mars2010 ; P.109.

² Idem ; P.112.

2.2.2. Les avantages et les inconvénients

Tableau n° 8: Les avantages et les inconvénients d'un crédit acheteur

Pour l'exportateur	Pour l'importateur
<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités; • Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ; • Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ; • Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées. <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ; • Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué 	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaire de délais de paiement ; • Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude ; <p>Inconvénients</p> <ul style="list-style-type: none"> • la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; • la lenteur de l'opération ; • le coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes

Source : Naji, (Jamal), Op.Cit ;P.381.

2.3. Le financement par crédit bail (leasing)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail» appelé aussi «location financière» ou plus couramment «leasing¹».

Le crédit-bail ou leasing², est une opération commerciale et financière

- Réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé;
- Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire;

2.3.1. Les opérations de crédit-bail

On distingue deux opérations³ citant comme suit :

¹ L'instruction de la Banque d'Algérie 07/96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

² L'article N°2 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail,

³ Affaki.G, Rour.J-S, Cattani.C, Bourque.J-F, "Financements et garanties dans le commerce international". Centre du commerce international, Genève, 2002, P.150.

2.3.1.1. Leasing financier

Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing financier" si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail et si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis.

2.3.1.2. Leasing opérationnel

Les opérations de crédit-bail sont dites "Leasing opérationnel" si la totalité ou la quasi totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

Donc, la technique de leasing met en relation trois intervenants:

- **Le fournisseur** : vendeur ou fabricant.
- **L'opérateur locataire** : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- **Le bailleur de fonds** : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi pour financé par le bailleur.

2.3.2. Les types de crédit-bail

Il existe deux types¹ de crédit-bail :

- Le crédit-bail mobilier;
- Le crédit-bail immobilier.

2.3.2.1. Le crédit-bail mobilier

C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit- bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix.

2.3.2.2. Le crédit-bail immobilier

C'est la même opération que pour le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit- bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.*

¹ Article n07 de l'ordonnance du 1996.

2.3.3. Les avantages et les inconvénients

Tableau n°9 : Les avantages et les inconvénients d'un crédit-bail

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples. • Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement. Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible. • Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique 	<ul style="list-style-type: none"> • En cas de vol du matériel le contrat subsiste. • Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique. • Le coût du crédit-bail est très élevé; • La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

Source : Naji ;Op.Cit P.380.

3. Les autres techniques de financement à moyen et long terme

En sus des techniques de financement mentionnées ci-haut, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financement¹, peu utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées pour certains cas

3.1. Le forfaitage (forfaiting)

Le forfaitage², appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Le support de paiement³ ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

3.2. La confirmation de commande

La confirmation de commande⁴ est une technique de financement d'origine Anglo saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur. Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.

¹ Desire Loth ;L'Essentiel des techniques du commerce international ; édition publibook 2009 ; P.96.

² Éric Lamarque, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, P.221.

³ Nicolas Eber, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n° 111, PP. 195-246

⁴ Éric Lamarque, Op.Cit ; P.227

3.3. Le crédit financier

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

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

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

Sous section 2 : les modes de règlement des opérations de commerce extérieur

L'importance des montants en jeu, la diversité des systèmes juridiques, la divergence des pratiques commerciales et les incertitudes politiques spécifiques à certaines nations ont suscité la méfiance entre partenaires commerciaux internationaux, c'est dans ce contexte que des moyens ont été mis en place dans le but de faciliter la réalisation des opérations commerciales

Les modes de règlement sont choisis par l'exportateur. En commerce international, ce sont les transferts de dépôts bancaires, ainsi que les instruments de crédit qui servent de moyens de règlement : lettre de change, billet à ordre, chèque et virement bancaire international.

1. Les techniques de paiement du commerce extérieur en Algérie

Nous allons voir dans ce qui suit chaque instrument,

1.1. La lettre de change

La lettre de change¹ est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

C'est un écrit² par lequel un tireur c'est à dire l'exportateur donne ordre à un tiré, l'importateur, de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- 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 ou 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 ou la lettre est créée
- La signature de celui qui émet la traite (tireur).

¹ L'article n° 389 du code de commerce algérien

² Affaki.G, Rour.J-S, Cattani.C, Bourque.J-F ; Op.Cit ; P.157.

1.1.1. Les avantages et les inconvénients

Tableau n° 10: Les avantages et les inconvénients d'une lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée • La possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie ; • La sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le risque politique ; • Le risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation ;Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite ; • Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur

Source : Naji ;Op.Cit P.389.

1.2. Le billet à ordre

1.2.1. Définition de billet à ordre

Le billet à ordre¹ est un document qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire.

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et 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;
- Celle du lieu ou 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 ou le billet est souscrit;
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

1.3. Les autres instruments de paiement

1.3.1. Le chèque

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Il contient des mentions obligatoires qui doivent être respectées.

1.3.2. Le virement

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner l'instruction à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier.

¹ Guide pratique du commerce international, édition LITEC groupe lexis nexis lussaud, 5ième édition, France, 1er trimestre 2002 ; P.66.

2. Les moyens de paiement internationaux

2.1. Le transfert libre¹

De son origine à sa phase de réalisation, cette opération appelée aussi « règlement facture » s'exécute dans le cadre de relation d'affaires entre l'importateur et l'exportateur sans avoir à transiter par le canal bancaire.

La banque chargée de la réalisation a pour tâche d'assurer l'achat de devises et de charger son correspondant de verser les fonds au créancier.

La banque exécute cette opération sur ordre de son client (importateur) pour transférer une somme au profit du bénéficiaire (exportateur) et pour cela, des conditions préalables doivent être respectées.

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de bien ou services préalablement domiciliée.

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité.

2.2. La remise documentaire

La remise documentaire est soumise aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements dans leur version révisée 1995.

2.2.1. Définition de La remise documentaire

La remise documentaire² est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements, (RUE) brochure N° : 500 de la CCI entrée en vigueur le 1er janvier 1996. La remise documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « Banque remettante » se charge, sur instruction de son client (tireur/exportateur), d'encaisser les documents auprès d'une banque nommée « banque chargée de l'encaissement » auprès de l'importateur (tiré).

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée banque remettante) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)"

Dans ce cadre, la banque exerce la profession d'agent financier et d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur.

La technique de la remise documentaire est conseillée dans les cas suivants :

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance,
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute,

¹ Revue trimestrielle BNA finance N° 06, les moyens de paiement : le crédit documentaire, octobre-décembre 2013, P.15.

² Affaki.G, Cattani.C, Bourque.J-F; Op. Cit. P.121.

- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle strict des changes ou par restrictions de quelques sortes.

2.2.2. Les intervenants :

Il y'a quatre intervenants dans une remise documentaire :

2.2.2.1. Le donneur d'ordre :

C'est le vendeur qui remet les documents à sa banque et lui donne l'ordre d'encaissement.

2.2.2.2. La banque remettante :

C'est la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur.

2.2.2.3. La banque présentatrice :

C'est elle qui se charge de l'encaissement ou obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement par la banque remettante.

2.2.2.4. Le tiré :

C'est l'acheteur ou l'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

2.2.3. Les formes ou modes de règlement de la remise documentaire¹:

Une remise documentaire peut se dénouer suivant trois types de règlement :

2.2.3.1. Contre paiement (à vue) :

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2.2.3.2. Contre acceptation :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents

2.2.3.3. Contre acceptation et aval ²:

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Par cette lettre, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise

2.2.4. Les grandes étapes d'une remise documentaire³

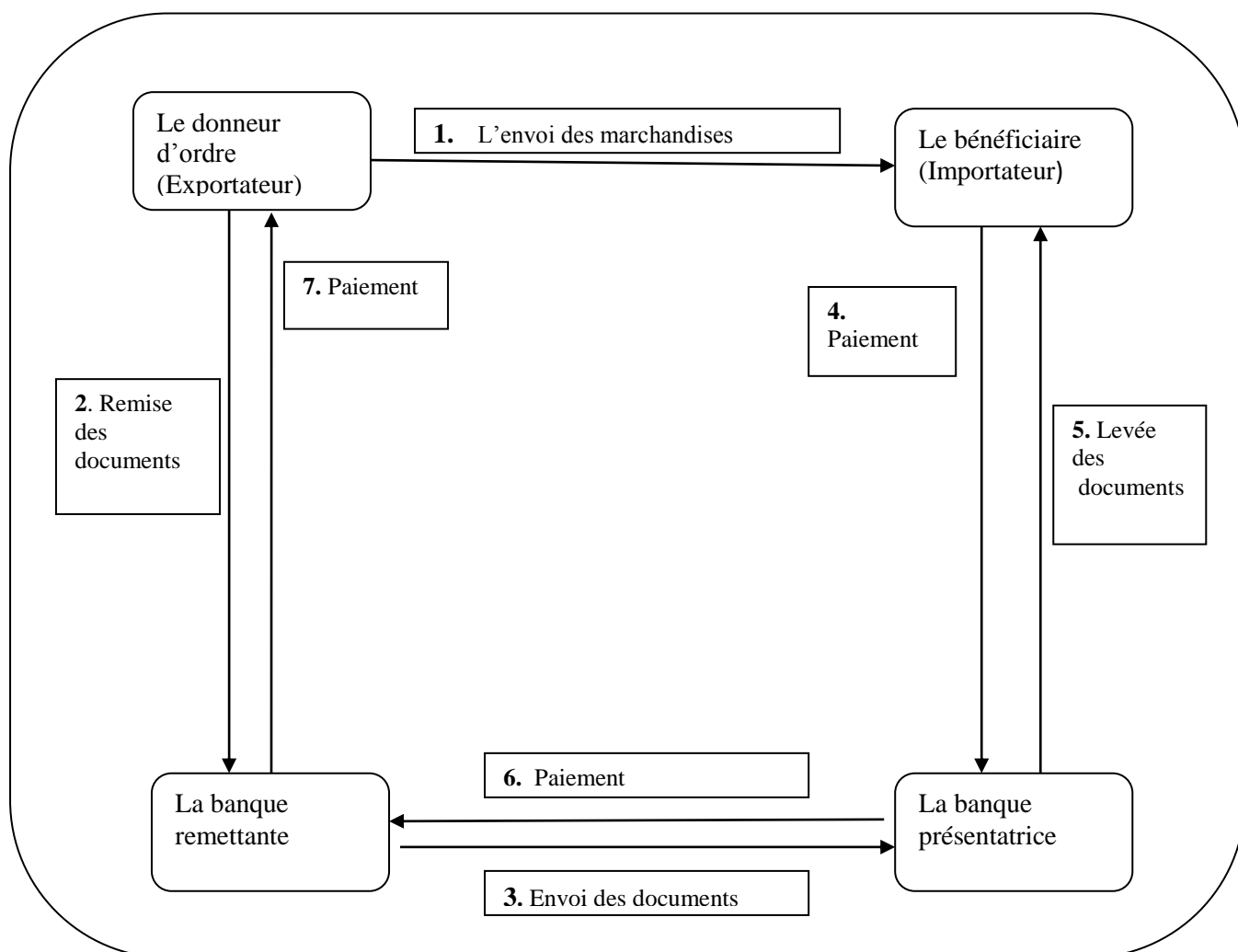
Elle se déroule conformément au contrat commercial (ou l'échange de correspondance) et l'accord conclu entre l'importateur et l'exportateur. On peut retracer les étapes d'une opération de remise documentaire dans le schéma suivant

¹ Christian Descamps, Jacques Soichot, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002 ; P.174.

² Sylvie Coussergues, Op.Cit ; P.175.

³ Affaki.G, Cattani.C, Bourque.J-F, Op.Cit ; P.125.

Figure n°2 : le déroulement d'une remise documentaire



Source : Affaki.G, Cattani.C, Bourque.J-F, Op.Cit ; P.126.

2.2.5. Avantages et inconvénients¹ de la remise documentaire

2.2.5.1. Les avantages

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants :

- L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise.
- Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les couts sont peu élevés.
- Les garanties pour l'importation sont sensiblement les même que celles du crédit documentaire.

¹ Abdelkrim Sadeg ; « système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers » ; les presses de l'imprimerie A.BEN Aknoun , Alger, 2005. P.178.

2.2.5.2. Inconvénients

Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :

- L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.
- Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés.

2.3. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle, s'est réouvert au XIX siècle avec l'ouverture et le développement du commerce international sous l'impulsion de la théorie de l'école classique

2.3.1. Définition du crédit documentaire

Dans ce qui suit quelques définitions de crédit documentaire :

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »¹

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés ²»

En résumé, la technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur et distinct du paiement effectif de l'importateur.
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut prouver qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

2.3.2. Les intervenants dans une opération crédit documentaire

Il y'a quatre intervenants dans un crédit documentaire à savoir l'acheteur ou le donneur d'ordre, la banque émettrice, le vendeur ou le bénéficiaire et la banque notificatrice et/ou confirmante.

2.3.2.1. Le donneur d'ordre³

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale

2.3.2.2. Labanque émettrice

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La banque émettrice s'engage:

¹ Benhalima, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997, P.94.

² Oulounis (Samia) : Gestion financière internationale, office national des publications universitaires, Alger, 2005 ; P.68.

³ Article 2 des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais.
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit.
- A respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire.
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.
- A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- De proroger la validité du crédit.
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- D'accepter des amendements.

2.3.2.3. La banque notificatrice¹

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. C'est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture.

2.3.2.4. Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

2.3.3. Les différents types de crédit documentaire

Il existe plusieurs sortes² de crédit documentaire :

2.3.3.1. Le crédit révocable : C'est un crédit pour lequel il n'y a pas de lien juridique entre la banque émettrice et le bénéficiaire du crédit ;

2.3.3.2. Le crédit irrévocable : L'engagement de la banque émettrice ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Il peut être notifié ou confirmé :

2.3.3.2.1. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : La banque émettrice devient la banque intermédiaire, le crédit en la faveur du vendeur est alors confirmé ;

2.3.3.2.2. Le crédit documentaire irrévocable et notifié : Seule la banque émettrice est engagée.

Il existe aussi des crédits documentaires particuliers³ :

2.3.3.3. Le crédit revolving : Le montant et la durée de ce crédit sont renouvelés automatiquement ;

¹ Article 2 et 9 des règles et usance uniformes (RUU 600) de la chambre de commerce international

² Comprendre les crédits documentaires; Arab Tunisian Bank ; <http://www.atbentreprises.tn/pdf/emission-et-reception-des-credits-documentaires.pdf> ;consulté le 21/03/2016 à 22h10; 2010 ; PP. 6-8

³ Legrand, (Ghislaine), Martini (Hubert), gestion des opérations import-export , édition Dunod, paris, 2008. P.99.

2.3.3.4. Le crédit transférable : Le bénéficiaire peut mettre le crédit à la disposition d'un autre bénéficiaire ;

2.3.3.5. Le crédit Red Clause : C'est le crédit qui comporte une clause autorisant la banque intermédiaire à faire une avance au bénéficiaire.

2.3.4. Les moyens de réalisation de crédit documentaire :

Il existe 4 modes de réalisation¹:

2.3.4.1. Le paiement à vue: La banque émettrice paie au vu des documents reconnus conformes

2.3.4.2. Le paiement à échéance: La banque émettrice s'engage à payer à l'échéance indiquée.

2.3.4.3. Le paiement par acceptation: Ce mode est utilisé lorsque le vendeur accorde à l'acheteur un certain délai de paiement.

2.3.4.4. Paiement par négociation: La banque désignée pour réaliser le crédit documentaire achète des traites tirées sur une autre banque et les documents jugés conformes en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire.

2.3.5. Le fonctionnement du crédit documentaire

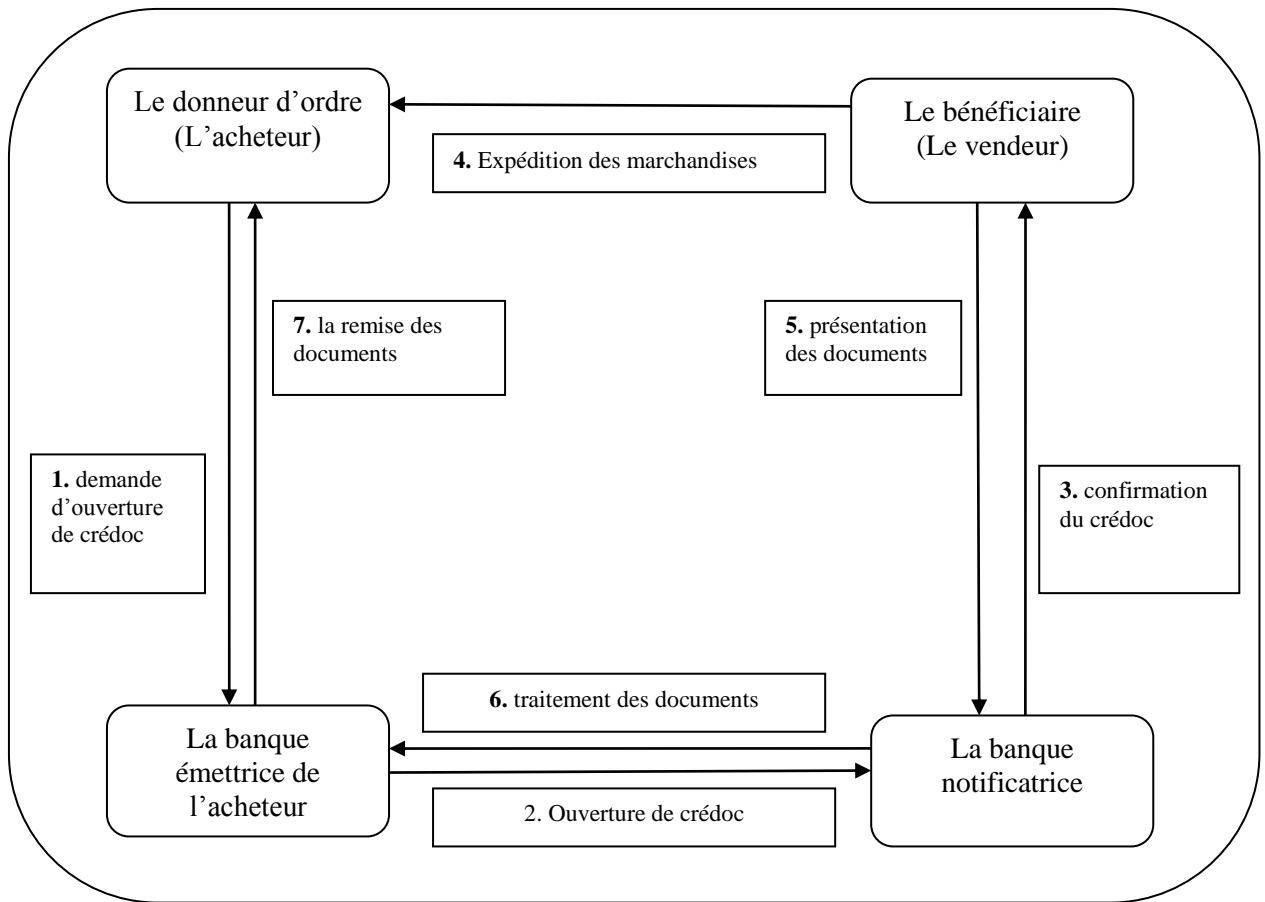
Le crédit documentaire est mis en place par l'importateur. Cependant, il n'est pas rare qu'il soit mis en place à l'initiative des 2 parties, celui-ci apportant à chacune des garanties. Cette mise en place s'effectue en plusieurs temps :

- l'acheteur doit rédiger une demande d'ouverture de crédit documentaire reprenant l'essentiel du contrat commercial conclu entre l'acheteur et le vendeur :
 - marchandise ;
 - prix ;
 - modalités d'expédition ;
 - documents demandés au vendeur ;
 - coordonnées du bénéficiaire et de la banque intermédiaire.
- il transmet la demande à sa banque ;
- la banque émet le crédit et le transmet à la banque intermédiaire ;
- la banque intermédiaire avise le bénéficiaire de l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur ;
- le bénéficiaire procède à l'expédition de la marchandise ou lance sa fabrication en veillant à respecter les délais ;
- il demande les documents exigés par le client au transporteur ;
- il remet les documents à la banque intermédiaire ;
- la banque intermédiaire vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice ;
- elle paie le bénéficiaire ;
- la banque émettrice vérifie les documents reçus et règle la banque intermédiaire ;
- elle remet les documents au client et débite son compte du montant dû.

¹ F.G. d'Estaing, financement et garantie du commerce extérieur, Paris, 2004.P118.

Et voici le schéma explicatif :

Figure n°3: Le déroulement d'une opération de crédit documentaire



Source : Philippe.M & Mahier.S ; Op.Cit ; P.122.

Section 3 : La politique de l'Etat Algérien dans le secteur du commerce extérieur

Dans le contexte actuel de l'ouverture des économies, les échanges extérieurs sont devenus un facteur déterminant du développement et par là un levier essentiel dans la politique économique de l'Etat. Se tailler une part dans le marché mondial et surtout la conserver est une des préoccupations majeures de tout gouvernement.

Une telle préoccupation s'exprime avec plus d'acuité dans un pays comme l'Algérie qui, en dépit de son potentiel matériel et humain, n'arrive pas à pénétrer le marché mondial, autrement que comme exportateur d'un seul produit (les hydrocarbures) et importateur d'une large gamme de produits. Cette asymétrie entre l'unicité des exportations et la diversité des importations rend l'économie algérienne vulnérable aux perturbations qui secouent de manière cyclique le marché des hydrocarbures et aux variations continues du dollar, monnaie dans laquelle se réalisent ses exportations mais pas ses importations

Sous section 1 : La politique commerciale de l'Algérie

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

Le commerce extérieur en est l'un des principaux jalons de ce grand projet. Aussi le commerce extérieur a-t-il été, progressivement, mis sous contrôle de l'Etat pour arriver en février 1978, à la promulgation de la loi qui assoit son monopole sur le commerce extérieur. Dans ce cadre on va mettre l'accent sur le régime des importations et le régime des exportations.

1. Le régime des importations

Au cours de la période antérieure au monopole, le contrôle sur les importations s'exerce à deux niveaux¹ :

- au niveau des procédures de contrôle
- au niveau des organismes de contrôle.

Les premières se ramènent à la politique tarifaire, au contrôle des changes et au contingentement à l'importation. L'Etat algérien exerce depuis 1963 (date de la création de la banque Centrale d'Algérie) un rigoureux contrôle des changes qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'extérieur, ainsi que tous les transferts de fonds.

S'agissant, maintenant, des organismes de contrôle, il s'agit de l'Office National de Commercialisation (ONACO) et des Groupements Professionnels d'Achat (GPA).

- L'ONACO est mis en place à la fin de 1963, avec pour fonction d'approvisionner le marché en produits de grande consommation (café, sucre, thé, beurre, etc.) pour lesquels il jouit d'un monopole à l'importation et à l'exportation.
- Les GPA ont été créés en 1964, réunissant l'Etat et des importateurs privés et constituant des sociétés, à capital en majorité public. Le contrôle de l'Etat s'est exercé par l'intermédiaire de ses représentants placés au niveau du conseil d'administration. Ces groupements sont organisés en branches d'activité économique dans lesquelles ils détiennent le monopole d'importation (le bois et ses dérivés, les textiles artificiels, les autres textiles, le lait et ses dérivés et les cuirs et peaux).

Pour intégrer les importations comme facteur-clé du système de planification, il a été instauré en 1974, un Programme Général d'Importation (PGI) qui est élaboré annuellement par le gouvernement.

1.1. La domiciliation

En l'état actuel de la réglementation, le traitement des opérations de domiciliation² doit être réalisé selon les principes suivants

- Tout contrat d'importation de biens et de services payables par transfert de devises doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé
- Sont soumis à ce régime les banques, administrations, producteurs publics et privés régulièrement inscrits au registre du commerce, commerçants, grossistes inscrits au registre du commerce, concessionnaires et grossistes agréés par le Conseil de la monnaie et du crédit.

¹ Guide Investir en Algérie Edition KPMG 2014 ; P.96.

² KPMG 2014 ; Op.Cit ; P.108.

En matière d'engagement, l'acte de domiciliation d'une importation doit être considéré comme une «simple formalité administrative» servant de support technique au contrôle des changes et du commerce extérieur exercé tant par le système bancaire que par les douanes nationales.

1.2. Le paiement des importations

En vertu de la législation en vigueur, le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire¹.

Les entreprises productrices de biens et de services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou par crédit documentaire.

Le recours au transfert libre est accordé pour les entreprises productrices pour l'importation des intrants et les pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production.

L'exigence du crédit documentaire et de domiciliation préalable (voir ci-dessus) est applicable aux importations de biens d'une valeur supérieure à 100.000 DA, initiées par les opérateurs économiques de droit privé.

Les ouvertures de crédits documentaires doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes. Du fait de l'engagement bancaire, ce mode de paiement nécessite une autorisation de crédit dont l'octroi reste à l'appréciation de la banque

2. Le régime des exportations

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

Les exportations font l'objet d'un Programme² Général d'Exportation (PGE) mis en place, annuellement, par le gouvernement ; ce programme est exécuté par le biais d'autorisations annuelles (données aux entreprises d'Etat) et de licences d'exportation, réservées au secteur privé.

Les conditions de domiciliation des exportations hors hydrocarbures sont régies par le règlement de la Banque d'Algérie n°07-01 du 3 février 2007.

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation, ainsi que les exportations de services à destination de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable.

Sous section 2 : L'ouverture commerciale de l'Algérie

La libéralisation du commerce extérieur et du régime des changes constitue un volet essentiel des réformes structurelles adoptées d'une manière autonome avant 1994 puis dans le

¹ Article 44 La loi de finances complémentaire pour 2010 KPMG Algérie Actualités n° 4, septembre 2010

² Mekideche (Mustapha) : L'Algérie entre économie de rente et économie émergente. Dahlab Alger 2000 ; P.25.

cadre d'un programme d'ajustement appuyé par le FMI à partir de cette date. Nous allons nous intéresser aux réformes inhérentes à la libéralisation du commerce extérieur et aux mesures qui ont été prises pour stimuler les exportations, avant de présenter l'impact de ces réformes sur les échanges extérieurs de l'Algérie.

1. Le projet de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC

L'Algérie a déposé sa demande d'adhésion (à l'époque au GATT) en juin 1987 ; Le groupe qui travaille sur le dossier de l'accession de l'Algérie à l'OMC a été établi le 17 juin 1997, il s'est réuni pour la première fois en avril 1998. Les sujets qu'il examine sont entre autres les suivants¹ : l'agriculture, le régime douanier, le commerce d'Etat, la transparence et la réforme du système juridique. Des discussions initiales ont eu lieu sur l'accès aux marchés pour les marchandises et l'examen des modalités d'admission a commencé.

Pour marquer sa détermination à accéder le plus vite possible à l'OMC, l'Algérie a accéléré sensiblement le cycle des négociations depuis juillet 2001 et a dû élargir la gamme des secteurs ouverts à la négociation commerciale dans le domaine des services. Tous les secteurs relevant des services sont négociables sauf deux (la culture-éducation et la santé) dont la législation n'est pas encore conforme aux standards internationaux en vigueur au sein de l'OMC. Dans le domaine des marchandises, où la négociation concerne essentiellement les droits de douane, l'Algérie et ses partenaires (Union européenne, Etats-Unis, Japon, Chine, Canada, Australie et d'autres) continuent de rechercher des compromis.

La longueur de la négociation (21 ans plus tard elle n'est toujours pas entrée à l'OMC) est exceptionnelle et peut s'expliquer d'une part par des contraintes internes et d'autre part par la difficulté des négociateurs à reconnaître le caractère mutuellement bénéfique de l'adhésion. En effet, le processus d'adhésion oblige le pays candidat à mettre en conformité un certain nombre de règles et de comportements avec ceux des pays membres de l'OMC, il est donc d'autant plus long et difficile que l'écart est important.

1.1. Avantages et inconvénients

L'accession de l'Algérie à l'OMC, la fera bénéficier des avantages que peut tirer un pays en développement en institutionnalisant son ouverture, à savoir : participer à la mise en œuvre du système international de régulation, mieux se défendre contre les sanctions unilatérales des pays riches, affirmer son engagement dans un processus irréversible de libéralisation commerciale et accroître la crédibilité des réformes. En contrepartie, elle lui fera subir les inconvénients d'une telle institutionnalisation, en particulier la restriction de la marge de manœuvre de l'Etat pour aider les opérateurs économiques nationaux à soutenir la concurrence internationale

2. L'accord d'association Algérie- Union Européenne

Dans l'accord² avec l'Union européenne que l'Algérie a paraphé en 2001, l'aspect commercial est dominant ; l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, les autres volets de coopération passent au second plan. Cet aspect est d'autant plus important

¹ Fatiha Talahite, Philippe Barbet, Saïd Souam ;Enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC ;document de travail de CEPN centre d'économie de l'université paris nord n°2009-05 ; PP.4-5.

² Revue de la Délégation de l'Union européenne en Algérie n°12 avril 2010 ; P.5.

que les échanges entre les deux parties sont asymétriques. L'Algérie représente un petit partenaire pour l'UE mais l'UE est le premier partenaire de l'Algérie

2.1. Les réformes destinées à promouvoir les exportations¹

Le Décret exécutif n° 04-174 du 12 juin 2004 porte création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur, ALGEX, dont les missions sont :

- La contribution à l'élaboration de la stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- La vulgarisation et la mise à disposition de l'information commerciale, économique et technique nécessaire à la conduite des opérations du commerce extérieur ;
- La mise en place d'un portail d'informations permettant aux opérateurs de se renseigner en ligne sur différents aspects du commerce extérieur ;
- L'accompagnement et assistance des entreprises lors des manifestations organisées à l'étranger

2.2.L'impact de l'Accord d'Association sur le Commerce Extérieur entre l'Algérie et l'Europe

Le volume des échanges entre l'UE et l'Algérie ne représente² que 1,8% des importations de l'UE et 1,2% des ses exportations. Par ailleurs les déséquilibres des échanges hors hydrocarbures sont faibles comparés aux excédents résultant des exportations d'hydrocarbures

Depuis le début de l'année 2009 des évolutions importantes de la politique commerciale de l'Algérie sont observées qui traduisent la volonté de freiner à la fois les importations en imposant des restrictions diverse aux importateurs mais également les investissements étrangers.

2.3. Réformes dans le domaine du Commerce³

Les réformes engagées par l'Algérie dans le domaine du commerce sont nombreuses. Même si elles n'ont pas toujours été promulguées à l'occasion de l'AA elles l'accompagnent et s'inscrivent dans le cadre de l'adaptation de la législation domestique à l'ouverture de l'économie. D'autres plus spécifiques sont destinées à promouvoir les exportations de l'Algérie hors hydrocarbures et dans ce sens sont directement associées à l'accord.

Au titre de l'organisation des activités commerciales, le ministère du Commerce a engagé un processus portant sur les actions suivantes :

- Refonte du Code de commerce,
- Révision de la loi relative au registre du commerce (loi n° 04-08 du 14 août 2004), allègement des procédures d'inscription au registre du commerce (effectif depuis janvier 2003),

¹ Guide Investir en Algérie ; Op.Cit ; P.111

² Otmane Benkenniche La coopération entre l'Union européenne et l'Algérie l'Accord d'association Office des publications algériennes Alger 2006.PP. 07-08.

³ Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE Rapport Final 3 novembre 2009 Alger Un projet réalisé par Investissement Développement Conseil S.A. PP.39-40.

- Encadrement des professions et activités commerciales qui nécessitent une réglementation particulière (loi n° 04-02 du 23 juin 2004), instauration de règles relatives à l'urbanisme commercial.

Ces réformes devraient permettre au ministère du Commerce :

- d'exercer son rôle de régulation et d'assurer la bonne adéquation de l'offre et de la demande,
- d'adapter les activités économiques aux normes d'urbanisme commercial en coordination avec les secteurs techniquement compétents,
- d'assurer la protection de la santé et de la sécurité des consommateurs, grâce à la réglementation des activités et professions nécessitant une attention particulière par rapport à des aspects dangereux ou présentant des risques particuliers

2.4. Impacts économiques de l'accord d'association à l'UE

En termes d'échange des marchandises, sachant que l'Algérie dépend de ses recettes pétrolières pour payer la lourde facture de ses importations, dont les produits alimentaires de base et les médicaments ont la part du lion, plus la moitié de ses échanges sont effectués avec l'Union européenne.

2.4.1. Impact sur la balance des paiements

L'effet mécanique attendu de la libéralisation du commerce sur la balance des paiements est une croissance lente à court terme des exportations, une augmentation des importations liée à la diminution de l'épargne des ménages engendrée par la stimulation de la consommation et une augmentation des investissements étrangers attirés par l'amélioration de la compétitivité des branches dans l'industrie et les services

2.4.2. Restructuration des entreprises

L'ouverture rapide de l'économie Algérienne vers l'extérieur induit des coûts d'ajustements pour les entreprises des branches les plus protégées. Les facteurs de production devraient se déplacer vers les branches qui bénéficient des avantages comparatifs les plus importants en termes de productivité.

Les études d'impact réalisées au début ou avant la mise en œuvre de l'AA convergent vers des conclusions similaires¹ :

- L'impact macroéconomique est positif mais faible : en particulier l'effet sur le bien être des consommateurs et la création de commerce l'emportent sur le détournement de commerce. Toutefois les exportations de l'Algérie réagissent peu à l'ouverture au moins à court terme. La libéralisation des échanges entraîne une baisse des prix à la production et à la consommation.

¹ Evaluation de l'état d'exécution de l'Accord d'Association Algérie-UE Rapport Final 3 novembre 2009 Alger Un projet réalisé par Investissement Développement Conseil S.A. P.44.

- Les pertes fiscales liées au démantèlement tarifaire représentent une proportion significative du PIB : environ 4,6% en dehors de la TVA et des autres taxes.
- Des pertes d'emplois sont à craindre dans les secteurs les plus protégés : textiles, chaussures, cuir, ISMME.
- Le solde de la balance des paiements courants devraient être couvert par les exportations d'hydrocarbures à condition que le prix du baril de pétrole reste au dessus de 70\$.

Conclusion du deuxième chapitre

Les transactions commerciales internationales se développent au jour le jour , les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en œuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures et des formalités.

Nous avons essayé de présenter, dans ce chapitre, un résumé sur les mots clés du commerce extérieur en générale ; les modes de paiement des opérations du commerce extérieur en Algérie et soulevé certains aspects techniques liés aux opérations de commerce extérieur, tels que les Incoterms, les documents du commerce extérieur, les contrats internationaux et les modes de règlement. On finalisant par la politique de l'Etat dans ce secteur

Le commerce extérieur, dans ses deux aspects, importations et exportations, peut constituer un véritable vecteur de développement et de croissance de l'économie algérienne à condition que les techniques de financement gagnent en souplesse et en maîtrise.