

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences économiques



MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de

MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Monnaie, Banque et Environnement International

THEME

Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque: « CPA -194 de Tizi Ouzou » ?

Préparé par :

Mlle KHADIR Thiziri

Dirigé par :

Mlle BENAHMED Kafia

Members de jury:

Présidente : Mme FERROUDJ Kahina

Examineur : Mr ZIANE Lekhder

Année Universitaire : 2016/2017

Remerciement

Avant tout, je tiens à remercier vivement le bon Dieu qui m'a donné la patience et la force pour réaliser ce modeste travail.

Mes vifs remerciements et toutes mes gratitudes vont aussi à ma promotrice Mlle BENAHMED KAFIA, pour ses conseils, ses orientations, ses encouragements et sa disponibilité dont j'ai fait profiter de son expérience.

Mes sincères remerciements s'adressent notamment au personnel du CPA: agence 194 de la Wilaya de Tizi Ouzou, en particulier, M. MAZARI, pour ses efforts et ses orientations qui m'ont servi dans la réalisation de mon stage pratique.

Je tiens aussi à témoigner ma reconnaissance à tous les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des Sciences Commerciales de l'Université A. Mira de Bejaïa.

J'adresse mes vifs remerciements à ma famille et mon proche ami pour leurs soutiens et leurs encouragements particulièrement, mon père, ma mère, ma grand-mère, mes sœurs et mon frère.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents qui m'ont épaulé dans chaque étape dans mon parcours et qui ont contribué pour que j'atteigne ce stade ;

Ma grand-mère qui est toujours présente par ses conseils et ses commentaires, à qui je souhaite une longue vie ;

Mes chères sœurs : SOUHILA, DIHIA, OUIZA, KAHINA, ANIAS et leurs proches amis, mon inabordable frère MOUH ;

Mon proche ami, qui vraiment n'a jamais cessé de m'écouter, m'encourager, m'orienter, et qui m'a appris la valeur du sérieux, du travail et des sources de vie, ses parents et ses deux sœurs ;

Mes grands parents auxquels je souhaite une longue vie ;

Mes tantes et leurs maris, fils et filles en particuliers : KENZA, KAHINA, NASSIMA ;

Mes cousines et cousins et toute la famille KHADIR ;

Mes amies et copines : DJIDJI, SAMIRA, KAHINA, SAMOU, SALIMA.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Introduction au commerce extérieur.....	4
Section 01 : Les fondements du commerce extérieur	4
Section 02 : Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur.....	12
Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie	22
Section 01 : Cadre institutionnel, organisationnel et l'ouverture économique	22
Section 02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	34
Chapitre III : Les techniques d'encaissement documentaire, risques et garanties bancaire.....	53
Section 01 : Les techniques d'encaissement documentaire	53
Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur et les garanties bancaire	68
Chapitre IV : Analyse empirique du crédit documentaire.....	83
Section 01 : Paiement des importations par crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 du Tizi Ouzou.....	83
Section 02 : Analyse empirique de la contribution du crédit documentaire à la rentabilité du CPA : agence 194 du Tizi Ouzou.....	96
Conclusion générale	117
Références bibliographiques.....	120
Liste des tableaux.....	125
Liste des figures.....	127
Liste des schémas.....	128
Les annexes.....	131
Tables des matières.....	151

Liste des abréviations

ADF: Augmented Dickey Fuller.

AGI: Autorisations Globales d'Importation.

AIC: Akaike Information Criterion.

AID: Association Internationale de Développement.

ALGEX : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.

BDL : Banque de Développement Local.

BERD : Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement.

BIRD : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement.

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance de Transport.

CACI : Chambre Algérienne de commerce et d'Industrie.

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

CCI : Chambre de Commerce Internationale.

CCR : Compagnie Centrale de Réassurance.

CFR : Cost and Freight.

CIC : Crédit Industriel et Commercial.

CMCNE : Crédit de Mobilisation de Créance Née à l'Etranger.

CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

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

COMCD : Commissions de Crédit Documentaire.

COMRD : Commissions de la Remise Documentaire.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CREDOC : Crédit Documentaire.

DA: Dinar Algerien.

DF: Dickey-Fuller.

DI : Domiciliation à délai normal.

DIP : Domiciliation à délai spécial.

DLVI : Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale.

DOCE : Direction des Opérations du Commerce Extérieur.

DS : Differency Stationary.

D10 : Document douanier.

EUR : Euro Européen.

FAP: Franche d'Avaries Particulières.

FDI : Fiche de contrôle des Importations à délai normal.

FDIP : Fiche de contrôle des importations à délai spécial.

FMI : Fonds Monétaire International.

F4 : Formule statistique.

GAAT : Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce.

GRZLE : Grande Zone Arabe de Libre Echange.

HOS : Hechsher, Ohlin et Samuelson.

IDE : Investissement Direct à Etranger.

INCOTERM : International Commercial Terms.

IMPORT : Importations.

LOG : Logarithme.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

T_c : la valeur critique.

T_t : la valeur théorique.

TXCH : Taux de Change.

MCO : Moindres Carrés Ordinaires.

MV : Maximum de vraisemblance.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

PAS : Programme d'Ajustement Structurel.

PGI : Programme Général d'Importation.

PIB : Produit Intérieur Brut.

PME: Petite et Moyenne Entreprise.

PMI : Petite et moyenne Industrie.

PROMEX : Agence de Promotion du Commerce Extérieur.

REMDOC : Remise Documentaire.

RUU: Règles et Usances Uniformes.

SAA: Société Algérienne d'Assurance.

SC : Schwarz.

SGP : Système Généralisé des Préférences.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial.

TS: Trend Stationary.

UE : Union Européenne.

UMA: Union du Maghreb Arabe.

USD: United States Dollar (dollar des Etats-Unis).

VAR: Vecteur Auto Régressif.

Introduction générale

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. Certes, l'apparition d'une économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelle puissance économique, la force d'accélération de la croissance et la poussé démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique. Parallèlement à l'industrialisation croissante d'abord en Europe, puis dans l'Amérique et en suite en Asie, en Afrique et ailleurs ; ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

Le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière¹, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce extérieur.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Certes, un contrat de vente bien négocié et un crédit documentaire bien conçu et suivi par un personnel compétant permettent de circonscrire la méfiance entre les contractants et d'écarter les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

L'économie algérienne, pendant presque trois décennies, était régie par un système de gestion centralisée se basant sur l'exécution de différents plans de développement, mais l'avènement de certains accords pour le développer les échanges et le développement d'importants blocs économiques ont obligé les dirigeants algériens à réexaminer leur stratégie de développement et l'organisation des relations économiques avec l'étranger. Dans ce sens, l'Algérie tente depuis plusieurs années de mettre en place un ensemble de mesures lui permettant d'effectuer

¹ FRANCIS-P, « Accès à la finance : Guide pratique pour la PME exportatrice », Edition Dalloz, Paris 2009, P2.

une transition réussite vers une économie de marché afin de s'intégrer d'une manière compétitive dans les échanges internationaux².

Les banques algériennes, en particulier, ont dû faire très rapidement à ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'import ou d'export sur la base de la nouvelle réglementation nationale (la loi sur le crédit et la monnaie). Le choix de mode de paiement adéquat dépend en grande partie, du degré de confiance entre les partenaires et leur degré de solvabilité.

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience négligeable dans le domaine de commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant à leurs clients l'utilisation de la technique de crédit documentaire comme instrument classique de paiement, en matière de commerce international, car il constitue une méthode efficace pour introduire des rapports de confiance et de sécurité dans les transactions commerciales³.

En matière d'importation, l'usage de crédit documentaire tend à se classer en Algérie. Dans ce contexte, l'objet de notre travail consiste à étudier le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire et montrer le poids de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations. Aussi, l'impact de Credoc sur la rentabilité du CPA : agence 194, afin d'apporter des réponses à la problématique suivante :

« Le crédit documentaire en tant que technique de financement du commerce extérieur en Algérie, contribue-t-il à la rentabilité de CPA : agence194? »

De cette question découlent les sous questions suivantes :

- ❖ **Qu'elle est la réalité des opérations de commerce extérieur en Algérie ?**
- ❖ **Parmi tout les moyens de paiement des opérations de commerce extérieur, est-ce que le crédit documentaire est mieux adapté et avantageux pour réaliser une opération d'importation au niveau de CPA : agence 194?**
- ❖ **Quelle relation existe-elle entre le crédit documentaire et la remise documentaire, les importations et le taux de change?**

Pour mieux cerner notre problématique, nous avons élaboré un cadre de recherche qui s'appuie sur deux hypothèses globales :

² CHEBBAH-K, « évolution du commerce extérieur de l'Algérie », Revue compus n °7, 2001, P35.

³ COSTAL-M, « Le crédit documentaire : étude comparative », Edition Economica, Paris 1998, P2.

- ❖ **Le crédit documentaire est la technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de CPA : agence 194.**
- ❖ **Il existe des relations positives entre crédit documentaire, les importations et le taux de changes au niveau de CPA : agence 194.**

Ce travail s'appuie sur de nombreux outils méthodologiques, la recherche documentaire a permis de former le cadre théorique de l'étude, la collecte des données statistiques auprès de certaines institutions : la direction générale des douanes a contribué à l'analyse de l'évolution du commerce extérieur en Algérie, le crédit populaire d'Algérie : agence 194 du Tizi Ouzou où s'est déroulé notre stage pratique. Pour traiter les données collectées au niveau du CPA, nous avons eu recours au logiciel Eviews d'analyse économétrique.

La méthodologie qui sera adoptée pour une analyse de la contribution du crédit documentaire à la rentabilité du CPA est l'utilisation d'une modélisation VAR (Vecteur Auto Régressif). Le travail consiste à stationnariser les quatre variables : les commissions du crédit documentaire, les commissions de la remise documentaire, les importations et le taux de change et élaborer un modèle commun qui représente ces variables, suivi par une étude de causalité. L'objectif recherché est de réaliser une relation simultanée entre ces variables et de pouvoir extraire l'impact du crédit documentaire sur la rentabilité du CPA : agence 194.

Cette étude présente un double intérêt : le cadre théorique permet de mieux comprendre la théorie de commerce extérieur et de crédit documentaire, leurs existences et leurs évolutions à travers les relations d'échange avec l'étranger. Le cadre empirique qui explique l'importance du crédit documentaire comme moyen de paiement des importations et sa contribution à la rentabilité bancaire.

Le travail que nous avons mené s'organise autour de quatre chapitres : le premier chapitre présente une introduction au commerce extérieur, le deuxième chapitre est consacré pour les techniques d'encaissement documentaire à savoir : le crédit documentaire et la remise documentaire, les risques liés aux opérations de commerce extérieur et les garanties bancaires, le troisième chapitre présente le commerce extérieur en Algérie, le quatrième chapitre est une illustration de notre stage pratique : premièrement l'analyse d'une opération d'importation par crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 de la wilaya de Tizi Ouzou, deuxièmement l'estimation de la contribution du crédit documentaire à la rentabilité du CPA.

Introduction

Les échanges internationaux, notion moins restrictive que celle afférente au commerce international (importations et exportations), englobent toutes les transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de service à l'étranger. L'internationalisation (processus d'ouverture des économies nationales) est un processus d'intégration économique irréversible et concerne aussi bien les opérations commerciales que productives.

Ainsi, le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur, il s'articulera autour de deux sections, la première traitera les fondements du commerce extérieur où nous allons exposer les concepts liés au commerce international, et la deuxième section sera consacrée aux modalités pratiques de financement des opérations du commerce extérieur.

Section 1 : les fondements du commerce extérieur

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

1. Définition de commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.³

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVIIe siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

³ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

2.1. Période d'avant la révolution industrielle

Cette période est caractérisée par :

2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.⁴

2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour que l'échange moderne se généralise et le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves. A l'intérieur du royaume de l'Angleterre, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production, de nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions ont été créées.

2.2. La période après la révolution industrielle

Cette période se caractérise par :

2.2.1. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.⁵

⁴ MORE-T, « Les enclosures », 1^{ère} Edition Dunod, Paris 1996, P324.

⁵ Courrier international n^o 427 du 7/13, janvier 1999.

2.2.2. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique⁶.

3. Analyse théorique des échanges internationaux

Les économistes ont tenté, depuis le XVIe siècle d'expliquer et de justifier les échanges internationaux. L'apport des théories du commerce international au développement de ces échanges est manifestant.

3.1. Fondements théoriques des échanges internationaux

Comprennent deux courants de la pensée économique :

3.1.1. Les classiques

Alors que les mercantilistes considèrent le commerce avec l'étranger comme un jeu à somme nulle, les classiques considèrent le libre-échange comme un jeu à somme positive. Les premières tentatives de modélisation de l'échange international sont l'œuvre de deux auteurs, Adam Smith et David Ricardo.

3.1.1.1. Smith justifie l'échange par la loi de l'avantage absolu

Selon cette loi, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages du ses voisins en termes de productivité et d'acheter à l'extérieure ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins

⁶ LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

possèdent un avantage absolu. C'est le principe de division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.⁷

3.1.1.2. Ricardo justifie l'échange par la loi des avantages relatifs

Ricardo démontre au début du XIXe siècle, qu'un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage relatif ou comparatif ; la spécialisation ne prendra plus en compte le critère de productivité mais la rentabilité dégagée par l'échange monétaire, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays de faible productivité.⁸

3.1.2. Les néoclassiques

Après les classiques, viennent les néoclassiques qui ont à leur tour une intervention au développement de commerce international. Parmi leurs travaux :

3.1.2.1. Le Théorème de HOS

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson, ils ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international les principes de l'analyse marginaliste. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays.

3.1.2.2. Le paradoxe de Leontieff

Dans les années 50, Wassily Leontieff teste le modèle d'interprétation néoclassique sur les données de commerce extérieur des Etats-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays et sa spécialisation dans les productions intensives en travail.

3.2. Théories contemporaines

Se réfèrent aux nouvelles théories qui traitent les relations entre les agents économique :

⁷ SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002 , P228.

⁸ PANET RAYMOND-A et ROBICHAUD-D, « le commerce international : une étude nord-américaine », Edition Cherellière Education, Canada 2005 , p13.

3.2.1. Les théories macroéconomiques

On peut distinguer deux théories :

3.2.1.1. Théorie de la demande

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

3.2.1.2. Théorie du cycle de vie international des produits

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

3.2.2. Théorie de la firme

Consiste en trois théories :

3.2.2.1. La concurrence imparfaite

Pour Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait, il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

3.2.2.2. Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité), et microéconomique (entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions ; la firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant

d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique).

3.2.2.3. L'avantage compétitif des nations

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael Porter, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

- L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;
- Le hasard.⁹

4. Analyse organisationnelle des échanges internationaux

Le commerce extérieur ne peut se développer que dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions. Les participants à l'échange bénéficient, en outre, dans leur propre pays, de dispositifs de soutien pour l'accès aux marchés étrangers.

4.1. Les accords pour développer les échanges

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

4.1.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'objectif de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GAAT) créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes, la suppression de toutes barrières non tarifaires. Il est remplacé en 1995 par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, l'organisation a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est pas entrée en fonction qu'au 1

⁹ GERJEBIN-A, « Théorie contemporaine de l'échange international », Edition VUIBERT, Paris 1987, P229.

janvier 1995. L'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de service, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.¹⁰

4.1.2. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur des montants des aides publiques au développement.¹¹

4.1.3. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE)

L'OCDE instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan de Marshall est devenue aujourd'hui un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés.¹²

4.2. Les organismes pour financer les échanges

Les organismes qui interviennent dans les transactions internationales et financent les échanges extérieurs sont :

4.2.1. Le Fond Monétaire International (FMI)

Le FMI a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui, le rôle du FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux.¹³

4.2.2. La banque mondiale

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement.¹⁴

¹⁰ www.wto.org, consulté le 01.02.2017 à 18h30min.

¹¹ www.unctad.org, consulté le 01.02.2017 à 18h54min.

¹² www.oecd.org, consulté le 01.02.2017 à 23h06min.

¹³ www.imf.org consulté le 03.02.2017 à 11h12min.

¹⁴ www.worldbank.org consulté le 03.02.2017 à 12h30.

4.2.3. La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)

A été créée en 1961 pour aider les pays d'Europe centrale et orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transition vers l'économie de marché.¹⁵

5. Les facteurs de développement du commerce mondial

L'évolution du commerce international est un grand pas dans l'histoire de l'humanité parmi les facteurs qui ont participé au développement du commerce extérieur :

5.1. Le progrès technique

Un des premiers facteurs de la commercialisation réside dans les innovations technologiques en matière de transports et de communication ;

- Le progrès en matière de transports

Bateau à vapeur, avion à réaction, réseau autoroutier, infrastructure..., ont permis une accélération de la circulation des marchandises et une diminution des coûts.

- Le progrès en matière de communication et l'information

Téléphone, télégraphe, ordinateurs, internet..., ont permis de bien faire circuler rapidement l'information sur tous les territoires et de réduire considérablement les coûts.

5.2. Le développement du libre-échange

Le second facteur du développement des échanges était l'extension du libre-échange qui limitent les quantités des importations autorisées et mettent en place des cycles de négociation pour baisser peu à peu les droits de douane.

5.3. La spécialisation

On peut enfin, expliquer l'augmentation des échanges par les avantages de la spécialisation des économies nationales dans la fabrication de certains biens ou de services. Les pays seraient obligés d'échanger car ils ne fabriquent pas la totalité des produits qu'ils consomment.¹⁶

¹⁵ www.ebrd.com consulté le 03.02.2017 à 23h.

¹⁶ FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », Edition Economica, Paris 2012, P17.

Section 02 : Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur

Le service de commerce extérieur est l'une des attentes primordiales dans la structure de la banque. Le traitement financier des transactions commerciales repose sur lui.

Dans cette section on va traiter les différents documents de commerce extérieur, les moyens et techniques de paiement et de financement des opérations du commerce extérieur.

1. Les documents du commerce extérieur

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupé comme suit :

1.1. Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison social, adresse, etc...), sur la marchandise (nature, quantité, poids...), sur le prix (unitaires, totaux...) et sur les conditions de ventes (incoterms retenu...). Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

1.1.1. La facture pro format

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

1.1.2. La facture commerciale

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise). Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la quantité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise¹⁷.

¹⁷ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008, P355.

1.1.3. La note de frais

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

1.2. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre, peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion...). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.¹⁸

1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Ce document est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine de navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

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

1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill)

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.¹⁹

1.2.3. Le Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI)

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition.

¹⁸ BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226.

¹⁹ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262.

1.2.4. La lettre de transport routier

C'est le document de transport par route, il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale.

1.3. Les documents d'assurances

Les marchandises faisant l'objet du commerce extérieur sont exposées à de nombreux risques qui se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires : ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes ;
- Les risques de guerre, de grève, d'émeutes etc....

En appelle avaries particulières les détériorations, manquants et pertes subies par les marchandises au cours de leur transport, et on appelle avaries communes, la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaire ou dommages subis volontairement.

Il existe deux types essentiels d'assurance à s'avoir :

1.3.1. La police flottant ou police d'abonnement

La police flottant signifie que la marchandise n'est pas déterminée ou encore est un contrat global d'une durée de 6 mois à un (1) an général ; Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif d'assurance.

1.3.2. La police au voyage

La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques, c'est l'assurance au cas par cas.

1.4. Les documents annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.²⁰

²⁰ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012, P8-9.

2. Les 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 d'importation ainsi que la fourniture des documents ;
- L'un des avantages reconnus à travailler avec les incoterms est de pouvoir constituer le prix de vente des marchandises.²¹

3. Les moyens de paiement en commerce extérieur

Le choix de moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant important dans les relations commerciales. Les moyens de paiement peuvent être divisés en deux grandes familles : celle des paiements simple et celles des paiements documentaire.

3.1. Les moyens de paiement simple

Les moyens de paiement simple représentent en général :

3.1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire. On distingue :

²¹ KHIAL-A, « la chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », mémoire de Magister, Université d'Oran 2012- 2013, P 53-54.

3.1.1.1. Le chèque d'entreprise

Emis par le titulaire du compte, acheteur (importateur) appelé « tireur », sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » le vendeur. L'exportateur pour offrir plus de garantie, c'est-à-dire que la banque applique un visa sur le chèque certifiant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire, lors de l'émission elle bloque cette provision jusqu'à l'échéance du délai de présentation.

3.1.1.2. Le chèque de banque

Emis par une banque sur l'ordre de l'importateur, c'est un engagement direct de paiement par celle-ci.

Le chèque facilite, non seulement le recours contre le tiré, mais aussi assure une grande sécurité de paiement, résiste le risque politique, le risque de perte et de vol. Mais c'est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients comme les délais d'encaissement qui peuvent être longs et les frais sont importants.²²

3.1.2. Les effets de commerce

Les effets de commerce se trouvent sous deux formes :

3.1.2.1. La lettre de change ou traite (bill of exchange)

C'est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire). La lettre de change est un instrument très utilisé dans les échanges internationaux.

3.1.2.2. Le billet à ordre (promissory note)

C'est un écrit émis par l'acheteur (souscripteur) au profit du vendeur (bénéficiaire), le billet à ordre présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.²³

3.1.3. Le virement bancaire « Bank Transfer »

Le virement bancaire est considéré comme un instrument de paiement rapide, par lequel un importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque, de transférer une somme de son compte

²² LASAY-M « le commerce international à la portée de tous », édition Dalloz, Belgique 2005.P92.

²³ ADJILAN-A, « Techniques et moyens de financement international », Edition Dunod, Paris 2002, P165.

à celui de l'exportateur (bénéficiaire) et ce par la présentation à la banque des documents commerciaux tels que le contrat commercial, la facture ou autre. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour en créditer un autre.

3.1.3.1. Le virement postal

Ce virement se fait par demande postale suite un ordre donné par l'importateur de transférer une somme au profit de l'exportateur en utilisant des formulaires imprimés auparavant. Ce type de transfert international a des inconvénients tels que la possibilité d'imiter les formulaires utilisés et le vol.

3.1.3.2. Le virement par télex

C'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit des sommes pendant une durée courte, de ce fait il est caractérisé par, la rapidité dans le transfert et la simplicité mais il a des inconvénients tels que les coûts élevés et la possibilité de pirater des informations relatives au transfert.²⁴

3.1.3.3. Le virement par SWIFT

Le réseau SWIFT est une abréviation de « Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication », utilisé par la majorité des banques. Il a été fondé en 1973 par 239 banques représentant 15 pays, cette société a pour objet de gérer un réseau international de télétransmission des messages entre les banques adhérentes dans le monde entier en toute confidentialité, intégrité, fiabilité, rapidité et sécurité.²⁵

3.2. Les moyens de paiement documentaire

Les moyens de paiement documentaire les plus utilisés pour le financement du commerce extérieur sont regroupés en trois techniques.

3.2.1. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique de financement mise en place par les banques en faveur des exportateurs pour obtenir le règlement de leurs opérations et les importateurs pour garantir la livraison de leurs marchandises. Il tient une place prépondérante, est largement utilisé dans le monde entier. Le Credoc peut être utilisé comme étant un engagement émis par

²⁴ LASAY-M (2005), Op.cit. P96.

²⁵ FRANACOIS-M et ELISABETH-P, « Lexique du commerce international », Edition Bréal, Roma 2002, P218.

la banque de l'acheteur (banque émettrice) de payer une somme d'argent à une échéance convenue en faveur du vendeur (bénéficiaire) avisé par une banque de son payes (banque notificative).²⁶

3.2.2. La remise documentaire

La remise documentaire est un moyen de paiement par lequel le vendeur (donneur d'ordre) confie à sa banque (la banque remettante) les documents commerciaux et financiers pour leur transaction à l'acheteur à travers la banque de dernier (banque présentatrice) contre soit le paiement en comptant, soit l'acceptation ou l'engagement de payer par traite bancaire.²⁷

3.2.3. Le transfert libre

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.²⁸

4. Les techniques de financement du commerce extérieur

On peut traiter d'une façon détaillée l'ensemble de techniques de financement des transactions commerciales à l'international quelque soient leurs formes à court terme, moyen terme et à long terme. Cette diversité constitue une facilitation importante pour l'opération, car elle lui permet de choisir le mode le plus approprié et qui lui assure l'efficacité, la rapidité, la sécurité et la fiabilité.

4.1. Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme 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 discussion avec le fournisseur.²⁹

4.1.1. Les crédits de préfinancement

Ce sont des crédits accordés par les banques au profit des exportateurs pour financer le processus de fabrication des produits destinés à l'exportation et dans le but de réduire les

²⁶ MOUSSA-L, « Le crédit documentaire », Edition ENAG, Paris 2006, P19.

²⁷ MADELIEN-N, « Importer », 4^{ème} Edition Bréal, Roma 2011, P231.

²⁸ BNA, « les moyens de paiement à l'international », Revue trimestrielle N°06, 2013, P15.

²⁹ ZOURDANI-S, « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magister Université de Tizi Ouzou 2012-2013, P93.

déficits de trésorerie liés au cycle d'exploitation. Il existe deux types de crédits de préfinancement : spécialisé et à taux fixe.³⁰

4.1.2. Le crédit de mobilisation de créance née à l'étranger

Le CMCNE est un financement à court terme des créances effectuées dans le cadre d'une ligne de crédit accordée par une banque à une entreprise exportatrice. Cette ligne de crédit permet d'assurer le financement de créance née à l'exploitation ; le montant de ce crédit bancaire est fixé au moment de sa mise en place et dépend bien évidemment de la qualité des entreprises en présence.

4.1.3. L'affacturage international

L'affacturage est un mode de financement par lequel une entreprise cède ses créances qu'elle possède sur ses clients, à un organisme qui s'appelle généralement le factor (société d'affacturage) souvent lui-même filiale d'un grand groupe bancaire, en contre partie cette entreprise récupère immédiatement la trésorerie et par la suite le factor se charge d'en assurer le recouvrement à l'échéance convenue.

4.1.4. Les avances en devises

Il y a deux types d'avances en devise à l'import et à l'export :

- L'avance en devise à l'importation, est un prêt accordé par une banque à l'importateur pour lui permettre de régler dans l'immédiat la facture d'un fournisseur étranger ;
- L'avance en devise à l'exportation est un prêt accordé par une banque à l'exportateur pour lui permettre de disposer immédiatement d'une trésorerie correspondant la contre valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger, de ce fait, à l'échéance du prêt devrait correspondre à l'échéance de règlement du client étranger .³¹

4.2. Les techniques de financement à moyen et long terme

Généralement, ce type de financement est utilisé dans les grandes transactions commerciales internationales où les montants et les coûts sont élevés, ce qui nécessite un financement particulier dont le délai dépasse les 18 mois. Dans ce cadre, nous tenons d'étudier les différents crédits concernés, à savoir : le crédit acheteur, le crédit fournisseur et le crédit bail.

³⁰ BERNET-R, « Principes de technique bancaire », 25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008, P368.

³¹ BERNET-R (2008), Op.cit. P 370.

4.2.1. Le crédit acheteur

C'est le crédit accordé par une banque ou un groupe de banques à l'importateur, pour le paiement immédiat du fournisseur étranger afin d'acquérir des équipements d'investissement dans le cadre d'un contrat d'achat international, sa durée allant de 02 à 05 ans ;

Le crédit acheteur repose sur l'existence de deux contrats différents :

- Le contrat d'achat international : est un contrat liant l'importateur et le fournisseur étranger dans lequel, les deux parties précisent les obligations de chacun, ce contrat définit les conditions de l'utilisation de crédit acheteur notamment la présentation des documents justifiant la réalisation de l'opération d'exportation ;
- Le contrat de crédit est signé entre la banque et l'importateur, la banque s'engage à payer le fournisseur étranger (en générale 85%) tandis que l'importateur doit rembourser les sommes réglés au fournisseur étranger suivant les conditions fixées dans le contrat de crédit.

4.2.2. Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un mode de financement utilisé en commerce international, par lequel une banque accorde un crédit à l'exportateur qui a déjà donné un délai de paiement à son client étranger en exportant la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison pour dégager la trésorerie. Dans ce mode de financement, l'exportateur assume le risque de fabrication et de risque de crédit.³²

4.2.3. Le crédit bail (Leasing)

Le crédit bail est un mode de financement à long terme par lequel une société (crédit preneur) peut acquérir ou utiliser des équipements loués dans le cadre d'un contrat de location conclu avec une banque et établissement financier ou une société de crédit bail (crédit bailleur), en contre partie le crédit bailleur perçoit le montant de loyers qui comprend le prix d'achat du bien loué réparti en échéances.

Il existe deux types de crédit bail :

³² KHIAL-A (2012-2013), Op.cit. P 74-75.

- Le crédit bail international : le contrat est signé entre un opérateur économique résident sur le territoire Algérien et une société de crédit bail, banque ou un établissement financier ayant la qualité de non résident ou l'inverse ;
- Le crédit bail national : lorsque l'opération met en présence une société de crédit bail, une banque ou un établissement financier, tous deux résident en Algérie.³³

La conclusion d'un contrat de crédit bail international, nécessite l'intervention de trois parties :

- Le preneur ou l'utilisateur final (importateur) ;
- Le fournisseur étranger (exportateur) ;
- La société de crédit bail (crédit bailleur).³⁴

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages :

- Le crédit preneur a la possibilité de financer l'acquisition de l'équipement à 100%, toutes les charges incluses, ce qui lui permet de procurer l'équipement sans mise de fond initial ;
- Le crédit bail permet de préserver la trésorerie de crédit preneur, qui conserve ses fonds pour les affecter au financement d'autres besoins liés au financement de ses activités ;
- Le fournisseur étranger, dans un contrat crédit bail n'a pas de souci du risque de charge car cette opération équivaut à une vente au comptant.

Conclusion

Dans ce chapitre, on a bien compris que, le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certaines économies, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les relations d'échanges (importations et exportations), en offrant les moyens de paiement qui répondent au attentent de ses clients.

³⁴ Article 05/01 Ordonnance n° 96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.

Introduction

L'Algérie à l'instar des autres pays est riche à la fois par son sous-sol qui renferme une diversité de matières premières. Elle représente un point de jonction liant à la fois l'Europe développée à l'Afrique, ainsi que les pays constitutifs de l'UMA (Union du Maghreb Arabe). Dans l'objectif de l'intégration au marché mondial, l'Algérie s'est engagée dans un processus de libéralisation de son commerce extérieur et l'ouverture économique.

A cet égard, ce chapitre traite le commerce extérieur de l'Algérie, il explique le cadre institutionnel, organisationnel et l'ouverture économique, en suite étudier son évolution.

Section 01 : Cadre institutionnel, organisationnel et l'ouverture économique

La présente réflexion propose ainsi de mettre en évidence l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur de l'Algérie sur son positionnement économique, régional et mondial.

1. Historique sur les pratiques et politiques commerciales algérienne en matière d'ouverture commerciale

Dans ce qui suit, on va donner un aperçu sur les politiques commerciales en Algérie depuis l'indépendance.

1.1. Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80

L'Algérie a adopté une politique économique visant à limiter la fuite des capitaux vers l'étranger et la maîtrise de la circulation des flux. A ce titre, les principales mesures prises sont concentrées sur l'application d'un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce extérieur, l'organisation des échanges commerciaux et l'instauration d'une politique tarifaire rigoureuse.

Cette période a connu une croissance exponentielle de l'exportation des hydrocarbures, qui occupe une place considérable aussi bien dans le produit intérieur brute (PIB), que dans l'investissement global et l'importation des biens d'équipements et de consommation.

En 1963, l'Algérie a créé un cadre réglementaire pour la fixation à l'avance des quantités des marchandises importées³⁵. Cette politique vise essentiellement à protéger la production

³⁵ BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du master université d'Oran 2011-2012, P58.

nationale (industrialisation par importation), mais elle ne facilitait pas l'importation aux entreprises nationales et bloquait totalement l'accès des entreprises privées au commerce extérieur.

À partir de 1974, l'instauration du programme général d'importation (PGI) relatif à la libéralisation du commerce d'exportation qui fixant les conditions d'exportation et de réexportation des marchandises réalisées à partir du territoire douanier national. Les importations des biens se réalisent sous le couvert des autorisations globales d'importation (AGI) pour les opérations du secteur public, et des licences d'importation pour le secteur privé, ces autorisations globales d'importation étaient délivrées par le ministère du commerce et la liberté d'importation étaient octroyées par la chambre nationale du commerce.

En 1978, le commerce extérieur est caractérisé par le monopole de l'Etat qui énonce précisément que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat³⁶.

1.2. Les années 90

Avant de mettre en place les mécanismes d'une économie de marché, l'Algérie s'est lancée dans des grandes réformes, notamment l'instauration de la liberté des prix, la suppression du monopole du commerce extérieur et l'ouverture du capital de certaines entreprises publiques à des actionnaires privés.

Cette période marque le tournant des politiques commerciales par le rapprochement de l'Algérie aux institutions nationales, et la mise en place d'un plan d'ajustement structurel imposé par le fonds monétaire international (FMI)³⁷, ce programme à permis le rétablissement des équilibres macroéconomiques, l'amélioration des performances en termes de croissance du produit intérieur brut, et le développement du secteur privé qui devient plus dynamique.

Cette période caractérisée par la création de la loi de finance complémentaire de 1990, qui énonce des nouvelles mesures apparaît enfin une réelle volonté d'instaurer la démonopolisation du commerce extérieur, et instaurer les modalités de financement du crédit documentaire.

³⁶ Ministère du Commerce, « bilan des actions du secteur du commerce réalisées durant la période 1962-2012 », Mai 2012, P6.

³⁷ BRAHIM-S (2011-2012), OP. cite, P258.

Le programme de libéralisation du commerce extérieur mis en place depuis 1994 s'appuie sur :

- L'élimination de toutes restrictions à l'exportation en dehors des quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou historique de l'Algérie ;
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques ;
- La continuité du monopole de l'Etat sur les exportations hors hydrocarbures et des produits mines (les principaux produits exportés sont : le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés du pétrole).³⁸

S'agissant des instruments de promotion du commerce extérieur et pour ne pas dépendre exclusivement des hydrocarbures dont les revenus représentent plus de 97% des recettes en devises du pays, ainsi que des fluctuations fréquentes des prix du pétrole sur les marchés internationaux, les pouvoirs publics ont adopté une nouvelle démarche visant la promotion des exportation hors hydrocarbures.

1.3. Les années 2000

À partir des années 2000, la politique commerciale algérienne a apporté plusieurs modifications comme l'abaissement et la simplification des droits des douanes, la libéralisation de la majorité des secteurs (télécommunication, transport, l'énergie, les mines...). Dans cette période l'Algérie est caractérisée par le développement et l'ouverture de ses relations commerciales avec ses principaux partenaires commerciaux, notamment l'Union Européenne et L'OMC., l'objectif de ces accords est de soutenir et d'accompagner le développement économique et social du pays.

En 2003, la politique commerciale a connu des nouvelles modifications, notamment avec la promulgation d'un nouveau cadre législatif d'encadrement du commerce extérieur relatif aux opérations d'importations et d'exportations des marchandises. Ce nouveau cadre insiste sur la liberté d'accès au commerce extérieur des marchandises pour toute personne physique ou morale exerçant une activité économique, comme il prévoit un dispositif de protection de la production nationale en conformité avec les différentes règles de commerce multilatéral.

³⁸ DECALUWE-B, COCKBURN-J et VEZINA-S, étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie, in ADE 2001, P08.

En 2004, l'Algérie a approuvé la convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes, elle a adhéré à la grande zone arabe de libre échange, en janvier 2009.

2. L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale

Pour dynamiser sa croissance et bénéficier des avantages d'IDE en termes de transfert technologique et de savoir faire, l'Algérie a toujours considéré l'ouverture commerciale comme un facteur stratégique et a toujours constitué un élément central dans toute politique de développement.

Pendant les années 90, l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie de marché, la libéralisation de son commerce extérieur a été l'une des premières étapes de cette transition.

2.1. L'accession de l'Algérie à l'OMC

En raison de la crise économique qu'a connue le pays pendant la fin des années 80 et début des années 90, la procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC n'a pas connu une progression significative malgré que l'accord été signé en 1987 avec la GATT. Le groupe de travail s'est réuni pour la première fois en 1998 et l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement. Cet accord vise trois objectifs principaux :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production ;
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

Dans les principes théoriques, l'accession à l'OMC est considérée comme un outil d'intégration dans les différents réseaux de production et donc dans l'économie mondiale, il convient pour l'Algérie d'explorer les chances pour l'accession en dépit du coût de l'adhésion. Mais l'Etat d'avancement des négociations nous indique que la comptabilité de l'économie algérienne avec les principes de base de l'OMC est très loin d'être assurée surtout avec la passage du GATT à l'OMC, où les exigences sont devenus plus importantes, donc,

malgré les efforts consentis par l'Algérie en terme de réforme économique et législatives, le processus d'adhésion s'est largement compliqué.³⁹

2.2. L'accord d'association avec l'UE

Le premier accord de coopération entre l'Algérie et la communauté européenne est conclu en 1976, son objectif principal est le soutien, l'accompagnement et le développement de l'économie algérienne.

Les liens entre l'Algérie et l'UE ont été renforcé en 2001 par la signature de l'accord d'association, entré en vigueur le 1 septembre 2005. Il représente les fondements juridiques et réglementaires de⁴⁰ différentes relations liant les deux partenaires, les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit⁴¹ :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties, afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leurs coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinente ;
- 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 et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, social, culturel et financier ;
- 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 états membres.

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranées qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

³⁹ BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC », in revue CNRS n° 5 2009, P14.

⁴¹ MAKLOUF-F, «Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du master en économie des affaires Européennes et internationale, Université de Paul 2006, P125.

2.3. L'intégration maghrébine et l'économie algérienne

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde.

Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance. Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

La création de cette union avait pour objectif le renforcement des liens entre les Etats membres dans tous les domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène internationale.⁴²

Certains pays de l'UMA ont mis en œuvre certaines mesures dont les plus importantes sont :

- L'intégration des pays membres de l'UMA à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE), cette zone revêt une dimension particulière pour les maghrébins. Elle permet aux opérateurs économiques de mieux pénétrer le marché maghrébin en dehors de leur pays d'origine.⁴³ De son côté l'Algérie a longuement attendu pour prendre la décision de s'intégrer à la GZALE en janvier 2009 ;
- Selon l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), le volume des exportations hors hydrocarbures vers cette zone en 2012 est de 267 millions de dollars, soit 12% du total des exportations HH de l'Algérie, contre 220 millions de dollars en 2011, soit une hausse de 21% ;
- Pour l'année 2012, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de cette zone à été 79% dominé par l'Arabie Saoudite, la Tunisie, l'Egypte, le Maroc et les Emirats Arabes Unis.

⁴² MAHIOU-A, « L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999, P3.

⁴³ OULMANE-N, « Politique commerciale, intégration Sud-Sud et souveraineté économique en Algérie, in confluence méditerranéenne, N° 71/04 2009, P02.

3. Le cadre institutionnel national

A coté des importateurs et des exportateurs qui sont chargés des opérations d'importation et d'exportation, existent d'autres intervenants ; des organes qui s'occupent de réglementer ce commerce.

3.1. Le ministère du commerce

Le ministère du commerce à travers sa direction générale du commerce extérieur et dans le cadre des relations commerciales extérieures, a pour mission :

- De proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi ;
- D'initier et de participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;
- D'animer et d'impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales ;
- De préparer ou de contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs.

Pour mener à bien sa mission de coopération et de promotion des échanges, il dispose deux organes qui sont sa tutelle : l'agence de promotion du commerce extérieur (PROMEX) et la chambre de commerce et d'industrie (CACI).

La direction générale du commerce extérieur est un organe de l'administration centrale du ministère, elle se compose de :

- **La direction des relations commerciales bilatérales** : elle est constituée de sous direction chargée des relations commerciales bilatérales avec les pays d'Europe et d'Amérique, les pays arabes et africains et celles chargée des relations commerciales avec les pays d'Asie et d'Amérique latine ;
- **La direction des relations commerciales multilatérales** : elle comporte la sous direction chargée des relations avec les deux institutions internationales spécialisées, celles chargée des relations avec les pays de l'Union du Maghreb arabes (UMA) et enfin une sous direction chargée des relations avec les institutions régionales ;

- **La direction de l'organisation et de promotion des échanges commerciaux :** elle composée d'une sous direction de réglementation et de l'encadrement et une chargée de la promotion et de ses échanges.

3.2. L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur

L'agence algérienne de promotion du commerce extérieur est un établissement public à caractère administratif placée sous la tutelle du ministre du commerce, créé par le décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004. Cette agence est dotée de personnalité et d'autonomie financière.

Elle a pour mission :

- La gestion des instruments de promotions des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études de perspectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- L'élaboration d'un support annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportations ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- Le suivi et l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques,
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation.⁴⁴

Il est à préciser dans ce cadre qu'ALGEX a remplacé l'office algérienne de promotion des exportations qui a connu une dissolution.

3.3. La chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie est un établissement public à caractère industriel et commerciale doté de la personnalité morale et l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministre du commerce. Pour accomplir la mission de promotion et

⁴⁴ Art 6 de Décret exécutif n° 04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.

développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion en direction des marchés extérieurs. La CACI est chargée notamment de :

- Organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestation économiques en Algérie et à l'étranger (foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales) visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'étranger ;
- Etablir des relations et conclure des accords de coopérations et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportations des produits et services nationaux ;
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie et les pays étrangers.⁴⁵

Concernant la structure, la CACI dispose de trois organes principaux : l'assemblée générale, le conseil et les commissions techniques.

3.4. La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations

La CAGEX est une entreprises publique économique par action, dans les actionnaires sont les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CAAT, CNMA et CCR).

A l'origine décidée aux risques des petites et moyennes entreprises et à l'exportation, l'assurance crédit à l'exportation est l'un des moyens possibles pour prévenir, recouvrer et indemniser les fournisseurs en cas de défaillance de leurs clients, elle demeure néanmoins méconnue de nombreux acteurs.

L'Algérie est dotée d'une législation particulière relative à l'assurance crédit à l'exportation et d'un organisme chargée de mettre en œuvre cette technique de promotion des exportations.⁴⁶

Sa mission principale est la couverture des principaux risques encourus pendant le déroulement des opérations d'exportations et de la garantie des paiements en cas de financement.

⁴⁵ Art 05 de décret exécutif n° 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

⁴⁶ ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 n° 2 1999.

Ces risques peuvent être des risques d'interruption de marché, de fabrication, de non recouvrement du matériel et produits exposés et ce à travers l'assurance crédits exportations, l'assurance crédit domestique, la coassurance et la réassurance.

Enfin, la CAGEX dispose de toutes les informations sur tous les assurés (natures des fabrications, financement, commercialisation, chiffre d'affaires, personnel, expériences dans les exportations...). Cet ensemble d'informations lui permis de déterminer pour chaque assuré le taux de prime à appliquer sur les opérations à couvrir.

4. Les intervenants directs et intermédiaires du commerce extérieur

Le commerce extérieur amorcé au début des années 90, a augmenté le nombre d'intervenants dans ce secteur. Parmi ces derniers, il importe de distinguer entre les intervenants directs et intermédiaires dans les opérations de commerce extérieur.

La législation promulguée, notamment l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003⁴⁷ constate l'entreprise comme principale intervenant. L'article 4 de cette loi affirme a toute personne physiques ou morale, exerçant une activité économique le droit d'intervenir dans les opérations commerciales avec l'étranger.

L'ouverture du commerce extérieur a engendré la naissance d'une multitude de sociétés privées ayant pour raison sociale l'import-export. Afin d'y remédier, les pouvoirs publics ont annoncé leurs intention de mettre de l'ordre par la conception d'outils juridiques, liés aux conditions d'exercice des opérations d'importations et d'exportations.

Il suppose aussi l'encadrement d'autre catégorie d'acteurs que sont les intermédiaires, dont le rôle est déterminant dans la conduite des opérations de commerce extérieur, il s'agit des banques, le deuxième rempart de l'économie nationale est représenté par la banque d'Algérie, plus connue sous l'appellation de la banque des banques, ensuite viennent les banques intermédiaires agréées, sans elles, aucune transaction commerciale régulière n'est possible avec l'étranger. Il s'agit aussi en particulier, les administrations de douanes, qui exercent leurs actions sur tout le territoire douanier ou une zone de la surveillance spéciale, appelée rayon des douanes de douanes est organisée le long des frontières maritimes et terrestres.

⁴⁷ Ordonnance n° 03-04 parue au journal officiel de la République algérienne n° 39 du 19 juillet 2003 relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.

4.1. Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur

Avant de déterminer les conditions d'accès des entreprises au monde des opérations de commerce extérieur, il convient tout d'abord de définir la notion d'entreprise.

Réalité complexe, mais certaine, l'entreprise est avant tout une notion économique, au sens de la théorie économique elle est une organisation autonome qui coordonne un ensemble de facteurs (agents naturels, capital, travail), en vue de produire pour le marché certains biens ou services.⁴⁸ Il est important d'apprécier l'existence de l'entreprise par rapport à trois critères : la nature économique de l'activité exercée, la présence d'une organisation propre, l'affectation des moyens de production. Le droit ne reconnaît que les personnes juridiques qui sont scindés en deux catégories : les personnes physiques et les personnes morales. Pour avoir la personnalité juridique et exister en tant que sujet de droit, l'entreprise doit opter une forme juridique propre.

Il apparaît qu'à travers cette proposition, que l'entreprise a supplantée le commerçant comme la notion d'activité commerciale, étant donné que le législateur algérien par les dispositions de l'article 4 de l'ordonnance 03-04, confirme que les activités liées au commerce extérieur sont exclusivement réalisées par les personnes physiques et morales exerçant une activité économique, exception faite des opérations à caractère non-commerciale et celles réalisées par les administrations, organismes et institutions de l'Etat.

En vertu des dispositions des articles 2 à 7 de l'ordonnance 03-04, les opérations de commerce extérieur se réalisent librement, peuvent être soumises à des mesures particulières et réglementaires si les produits concernés touchent à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la préservation des végétaux et au patrimoine culturel.⁴⁹

4.2. Le rôle des banques dans le déroulement des opérations du commerce extérieur

Conformément aux dispositions combinées des articles 2, 9, 66, 67 et 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, la banque d'Algérie peut être définie comme étant un établissement national doté de la personnalité morale ainsi que de l'autonomie financière.

⁴⁸ DIDIER-M, « Élément de droit bancaire », 5^{ème} édition, collection de l'institut technique de banque, Vanves 1998, P20.

⁴⁹ MAKHELOUF-N, « L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », Mémoire du magister Université d'Oran 2014-2015, P45.

En plus des opérations de banque ordinaires, elle exerce à titre exclusif pour le compte de l'Etat le privilège d'émettre la monnaie sur tout le territoire national, ainsi que le pouvoir d'édicter la réglementation des changes et de veiller à son application par les intermédiaires agréés.

En vertu des dispositions des articles 13, 18, 19 et 26 de l'ordonnance 03-11 portant sur la monnaie et le crédit, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers. Elle est dirigée par un gouverneur, assisté par trois vice-gouverneurs, tous nommés par le décret du président de la république.

Les banques primaires préalablement agréées par la banque d'Algérie et dénommées « intermédiaires agréées », jouent un rôle prépondérant en matière de contrôle sur les opérations de changes et celles issues du commerce extérieur.

La banque d'Algérie a opté pour la décentralisation des traitements des opérations de commerce extérieur et de change, le règlement paru au journal officiel le 13 mai 2007⁵⁰, octroie aux banques et établissements financiers le droit d'effectuer ce type d'opération à titre d'intermédiation ; ce titre soumis auparavant à une autorisation délivrée par la banque d'Algérie et comportant un numéro d'immatriculation conformément à l'article 29 règlement n° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et compte devise, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation bancaire d'un intermédiaire agréé.

4.3. Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du commerce extérieur

Le système douanier algérien, outil du contrôle du commerce extérieur, a connu une évolution liée à celle de l'économie nationale dans ses différentes phases. Les douanes constituent pour l'économie nationale le premier rempart, en effet aucune marchandise ne peut entrer en Algérie ni, sortir sans leur autorisation.

La mise en œuvre d'une politique douanière par l'Etat est considérée comme une action directe sur les qualités de produits à importer, les prix de vente des biens importés augmentent par l'application d'un droit de douane.

⁵⁰ Article 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.

Les droits de douanes sont théoriquement, le seul moyen de protection admis par les règles du GATT/OMC. Ces règles permettent de montrer clairement l'étendue de la protection et de permettre la concurrence.

Aux termes de l'article 03 du code des douanes Algérien, l'administration des douanes a notamment pour mission :

- De mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la législation douanière et la tarifaire ;
- Appliquer les mesures légales et réglementaires mises à sa charges, aux marchandises importées ou exportés, ainsi qu'aux marchandises d'origine algérienne placées sous le régime de l'usine exercée ;
- De veiller, conformément à la législation, à la protection de la faune, de la flore et du patrimoine artistique et culturel.

Section 02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie

Dans ce qui suit, notre étude porte sur l'évolution de commerce extérieur de l'Algérie, à partir de l'analyse de la balance commerciale et les différentes mutations qui ont marqué la période d'étude.

1. Evolution de la balance commerciale 1963-2012

L'Algérie cherche à diversifier ses échanges commerciaux et développer ses relations avec l'extérieur. Depuis 1963 à nous jours, la réalisation des opérations d'importations et des exportations connaissent une évolution sur grands période.

1.1. La Période 1963-1978

Le tableau suivant illustre l'évolution comparée des importations et des exportations, autrement dit, de la balance commerciale durant la période allant de 1963 à 1978.

Tableau n° 01 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en million DA.

	Exportations	Importations	Balance commerciale
1963	3 748	3 747	+311
1964	3 588	3 472	+116
1965	3 145	3 312	-167
1966	3 080	3 153	-73
1967	3 572	3 154	+418
1968	4 097	4 023	+74
1969	4 677	4 911	-370
1970	4 980	6 025	-1 225
1971	4 208	6 028	-1 820
1972	5 854	6 694	-840
1973	7 479	8 697	-1 397
1974	19 595	17 754	+1 841
1975	18 565	23 756	-5 191
1976	20 204	22 226	-2 024
1977	24 089	29 534	-5 445
1978	25 037	34 439	-9 402

Source : www.douane.gov.dz

Le tableau permet de tirer certaines conclusions à savoir :

- La chute des importations et des exportations dans les deux premières années de l'indépendance (1963-1964), cette chute est due au départ des échanges et donc à la baisse de leur consommation, cette dégradation a duré jusqu'en 1966 ;
- À partir de 1967, et plus exactement de 1968, un accroissement des importations est clairement visible. Il est dû à l'accroissement des investissements publics dans le secteur industriel et des entreprises privées;
- Les exportations de leur côté, suivent une évolution analogue, leur dépression au début de l'indépendance est due selon M.TEHAMI⁵¹ à deux facteurs essentiels, d'une part la baisse des produits agricoles et d'autre part la mise en place d'un code tarifaire ;
- La nette reprise des exportations à partir de 1976 est due certes à la mise en place du plan triennal 1967-1969. Cette progression perdure jusqu'en 1971 où il y a une baisse

⁵¹ TEHAMI-M, « Aspect économique du commerce extérieur », Ed OPU, Algérie 1972, P75.

de près de 15% due à la crise du pétrole entre l'Algérie et son principal partenaire commercial, la France ;

- L'accroissement moyen des importations se situe autour de 24%, mais ce dernier n'est pas vraiment linéaire ;
- Entre 1967 et 1973, il est d'une moyenne de 19%, après 1973, il sera de 15% en moyenne ;
- L'accroissement moyen des exportations est de 28,23%, mais tout comme les importations, ce taux n'est pas homogène sur toute la période, son évolution est la même que celle des importations.

1.2. La période 1979-1994

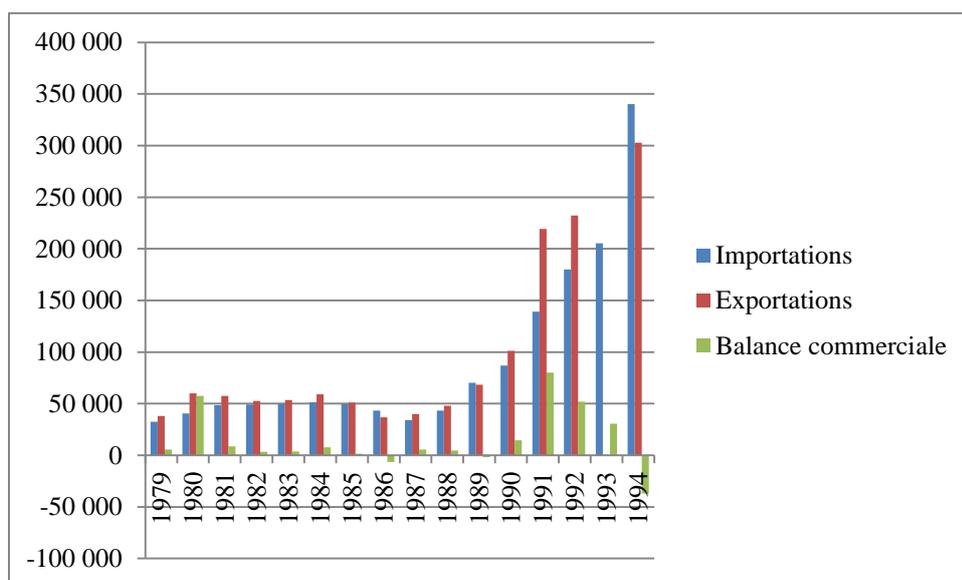
Le tableau suivant ressort que l'évolution de la balance commerciale algérienne durant la période allant de 1979 à 1994, et le niveau du volume des échanges dans cette période est plus important que la première période (1963-1978), car depuis 1965 la balance commerciale algérienne demeure presque déficitaire, et en 1979 un reversement de tendance se réalise.

Tableau n° 02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
1979	32 378	38 011	5 633
1980	40 519	59 953	57 383
1981	48 639	57 383	8 744
1982	49 310	52 698	3 387
1983	49 784	53 455	3 671
1984	51 254	59 108	7 853
1985	49 495	51 029	1 534
1986	43 393	36 832	-6 561
1987	34 151	39 848	5 697
1988	43 425	48 057	4 631
1989	70 073	68 246	-1 823
1990	86 769	101 284	14 515
1991	139 257	219 391	80 135
1992	180 141	232 237	52 096
1993	205 463	235 928	30 464
1994	340 137	302 909	-37 228

Source : www.douane.gov.dz

Figure n° 01 : Evaluation de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA.



Source : Réalisé d'après les données de tableau n° 02

Ce graphe nous montre que le montant total des importations et des exportations, ainsi que de la balance commerciale, a connu des troubles entre 1985 et 1989. Ces troubles dues au contre choc pétrolier⁵² qui a touché de près la structure de l'économie algérienne et ses conséquences ne se voient pas seulement sur les exportations, à la baisse, mais aussi sur l'ensemble de l'économie algérienne qui a connu un taux de croissance de 1%, suivi de taux négatifs pendant les trois années qui suivent.

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyenne de 11,46%, les exportations, quant à elles, ont progressé en moyenne de 16,01.

1.3. La période 1995-2001

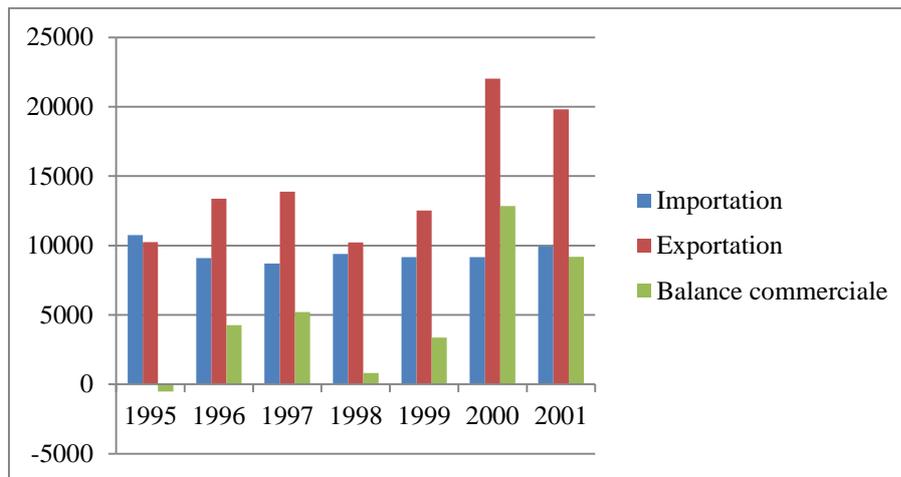
Tableau n° 03 : Evolution de la balance commerciale en millions USD

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Importation	10761	9098	8697	9403	9164	9173	9940
Exportation	10240	13375	13889	10213	12522	22031	19825
Balance commerciale	-521	4277	5202	810	3358	12858	9192

Source : www.douane.gov.dz

⁵² Les cours de pétrole sont passés de 27 USD en 1985 à 11 USD en 1986.

Figure n° 02 : L'évaluation de la balance commerciale algérienne



Source : Réalisé d'après les données de tableau n° 03

Le graphe suivant montre l'évolution chiffrée des importations et des exportations de l'Algérie, ainsi que de sa balance commerciale, durant la période allant de 1995 à 2001.

Les importations ont enregistré un taux de croissance moyenne, sur tout la période, la balance commerciale a enregistré des soldes positifs sauf l'année 1995, où elle a été déficitaire ; ce déficit peut être expliqué par les faits des fluctuations qui ont marqué les marchés pétroliers. Ainsi, l'année 1998 est marquée par une régressions des prix des hydrocarbures, le prix du baril de pétrole a avoisiné le cours des 12 dollars US ; cette situation ne durera pas, en 1999, les cours reprennent a nouveau leur hausse en atteignant 26 dollars US, de ce fait la balance commerciale devient et demeure excédentaire jusqu'à la fin de la période ;

Les exportations sont toujours troubles des marchés internationaux du pétrole et de gaz naturel, mais aussi des cours des hydrocarbures ; les exportations suivent l'évolution des cours des hydrocarbures d'une manière quasi-parfaite.

1.4. La période 2002-2012

Il est relevé, pour la période 2002-2012, une tendance à l'évolution de plus en plus positive des importations à compter de 2001 après une période de statisme (entre 1995-2000), pour retrouver encore la stabilisation entre 2008 et 2010. Aussi faut-il remarquer qu'elles sont passées de (9 173 millions USD) en 2000 à 50 376 en 2012, soit une évolution de 4 491.

Par contre, les exportations ont connu, pour la même période des fluctuations jusqu'à l'année 2002, à partir de laquelle elles sont enregistrées une forte évolution pour atteindre (79 928

millions USD en 2008), suivie d'une chute en 2009 (45 194 millions USD) pour reprendre l'année d'après par (70 000 millions USD) en 2011 et 2012, les exportations ont crû de 226% entre 2002 et 2012.

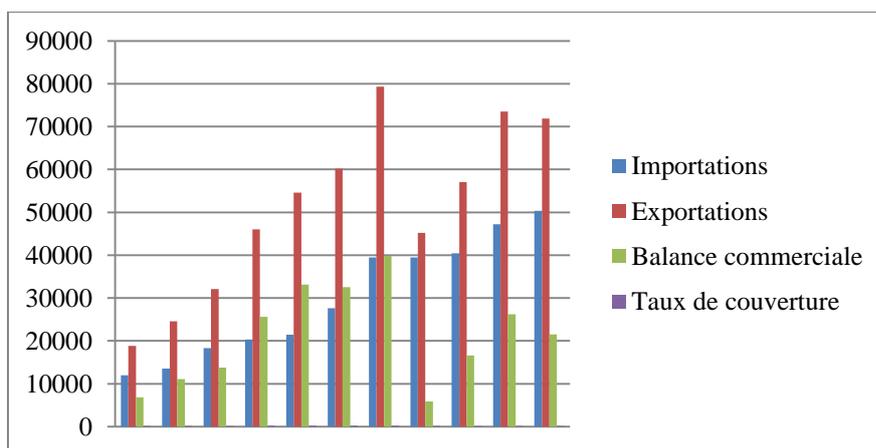
Globalement, la balance commerciale est excédentaire, et le taux de couverture est en nette progression durant la période, et ce en raison de l'évolution des exportations des hydrocarbures. Néanmoins, si celle-ci sont exclues, la balance commerciale sera déficitaire pour toute la période.

Tableau n° 04 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (2002-2012) en millions USD.

Année	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Importations	12009	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39479	40473	47247	50376
Exportations	18852	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866
Balance commerciale	6816	11078	13775	25644	33157	32532	39819	5900	16580	26242	21490
Taux de couverture	157	182	175	226	255	218	201	115	141	156	143

Source : www.douane.gov.dz

Figure n°03 : Evolution du commerce extérieur en Algérie (2002-2012)



Source : Réalisé d'après les données de tableau n° 04

1.5. Structure des importations de marchandises par catégorie de produits

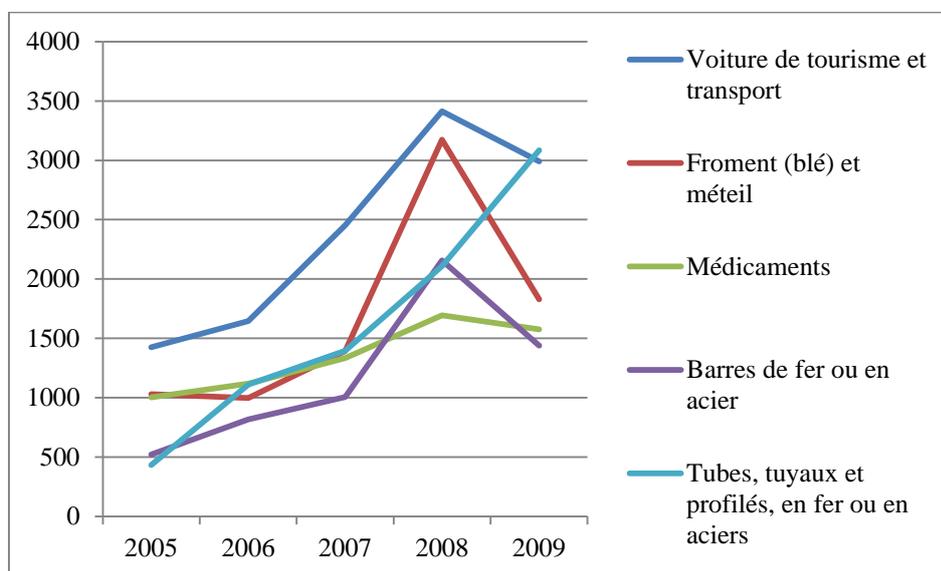
Vu l'importance et la diversité des produits importés par l'Algérie, nous avons pu recueillir des données qui résume l'évolution des cinq premiers principaux produits importé par l'Algérie.

Tableau n° 05 : Evolution des importations de marchandises par catégorie de produits en millions USD.

Produits	2005	2006	2007	2008	2009
Voiture de tourisme et transport	1426	1645	2452	3414	2990
Froment (blé) et méteil	1031	997	1394	3174	1830
Médicaments	1002	1119	1335	1695	1575
Barres de fer ou en acier	522	817	1007	2158	1439
Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers	432	1112	1396	2108	3086
Total	4413	5690	7584	12549	10920

Source : www. Algex.dz

Figure n°04 : Représentation graphique de l'évolution des importations de marchandises par catégorie de produits.



Source : Réalisé d'après les données de tableau n° 05.

La première chose qu'on remarque dans ce graphique est que les importations des différents produit varient toujours de la même manière, elles sont en phase de croissance de 2005

jusqu'à 2008 et en récession en 2009, sous l'effet de la crise financière mondiale de l'année 2008.

Le secteur dominant des importations algériennes est celui de l'automobile, avec une forte croissance enregistrée dès 2005, passant de 1,426 millions USD à 3,414 millions USD en 2008. Cette tendance haussière est poursuivie d'une baisse ou d'un recul de l'activité en 2009, résultat de la crise de 2008 qui a freiné en quelle sorte les importations en Algérie, de même pour les autres produits, une telle analyse est valable sauf pour les produits (Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers) qui est toujours en croissance et compris l'année 2009, cette croissance se justifie pas l'augmentation de la demande du marché algérien suite au développement du secteur de bâtiment.

2. Tendances générale de l'évolution de commerce extérieur de l'Algérie de 2012 jusqu'au deux premiers mois du 2017

Les résultats globaux obtenus en matières des réalisations des échanges extérieur de l'Algérie pour la période allant de 2012 jusqu'au deux premiers mois du 2017 sont capitulés dans ce qui suit.

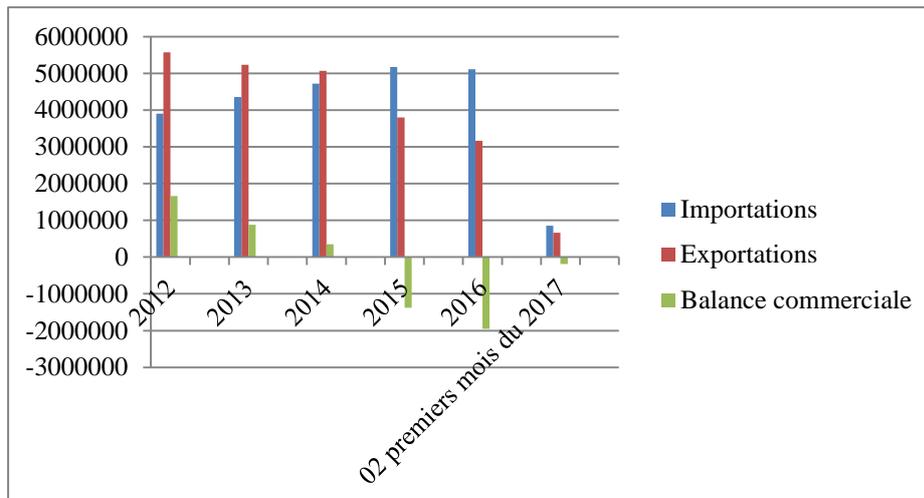
2.1. Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Tableau n° 06 : Evolution de la balance commerciale en millions.

	2012		2013		2014	
	Dinars	dollars	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars
Importations	3907072	50376	4354614	54852	4719708	58580
Exportations	5572786	71866	5232073	5232073	5065671	62886
Balance commerciale	1665714	21490	877459	11065	345963	4306
Taux de couverture	143		120		107	
	2015		2016		02 premiers mois du 2017	
	Dinars	dollars	Dinars	Dollar	Dinars	dollars
Importations	5173301	51501	5115135	46727	852281	7752
Exportations	3795139	37787	3161344	28883	665615	6056
Balance commerciale	-1378162	-13714	-1953791	-17844	-186666	-1696
Taux de couverture	73		62		78	

Source : www.douane.gov.dz

Figure n° 05 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en DA



Source : Réalisé d'après les données de tableau n°06

- Pour la période de l'année 2013 font ressortir d'un excédent de la balance commerciale de 11,06 milliards de dollars US, soit une diminution de 48,51% par rapport à l'année 2012. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette la période; Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 120% en 2013 contre 143% enregistré durant l'année 2012 ;
- Pour la période de l'année 2015, il y a un déficit de la balance commerciale de 13,71 millions de dollars US, contre un excédent de 4,31 milliards de dollars US enregistré durant l'année 2014. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrée durant cette période ; En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en 2015 contre 107% enregistré en 2014.

2.2. Structures des échanges extérieurs de l'Algérie

Nous avons recueilli dans la partie ci après quelques données qui nous permettent de situer l'activité de commerce extérieur en Algérie.

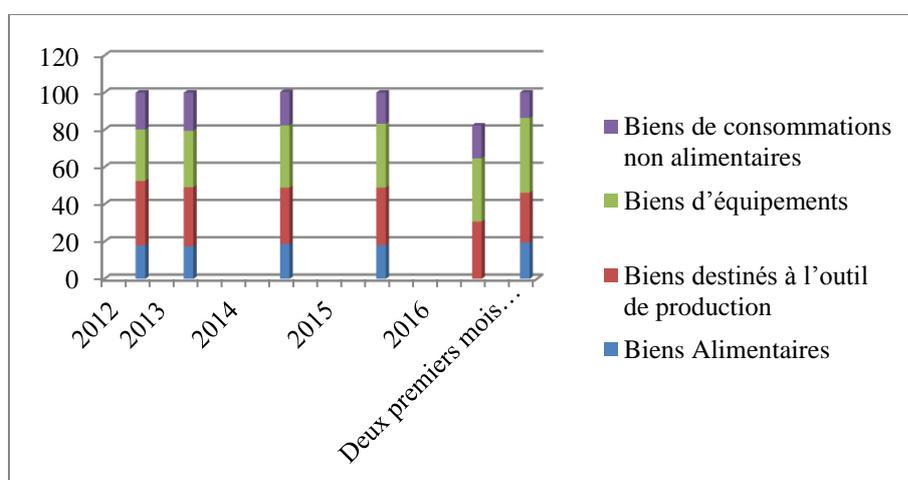
2.2.1. A l'importation

Tableau n° 07 : Structure des importations de l'Algérie de 2012 aux deux premiers mois de 2017

	2012		2013		2014	
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc%	Valeurs	Struc%
Biens Alimentaires	9022	17,91	9580	17,47	11005	18,79
Biens destinés à l'outil de production	17423	34,59	17395	31,71	17622	30,08
Biens d'équipements	13934	27,66	16678	30,41	19619	33,49
Biens de consommations non alimentaires	9997	19,84	11199	20,42	10334	17,94
Total	50376	100%	54852	100%	58580	100%
	2015		2016		02 premiers mois du 2017	
	Valeurs	Struc%	valeurs	Struc %	Valeurs	Struc%
Biens Alimentaires	9314	18,09	8224	17,60	1517	19,57
Biens destinés à l'outil de production	15881	30,84	14333	30,67	2063	26,61
Biens d'équipements	17709	34,39	15895	34,02	3112	40,14
Biens de consommations non alimentaires	8597	16,69	8275	17,71	1060	13,76
Total	51501	100%	46727	100%	7752	100%

Source : www.douane.gov.dz

Figure n° 06: Structure des importations de l'Algérie en % de 2012 au deux premiers mois de 2017



Source : Réalisé d'après les données de tableau n° 07

Les importations Algériennes ont augmenté plus de 8,89% en 2013 par rapport à l'année 2012, passant de 50,37 milliards de dollars US à 54,85 milliards de dollars. Leur répartition par groupes de produits au cours de l'année 2013, fait ressortir à travers le tableau précédent des hausses pour les groupes biens d'équipements de 19,69%, biens de consommation alimentaires de 12%, et les biens alimentaires avec une proportion de 6,18% par rapport à l'année 2012. Quant au groupe des biens destinés à l'outil de production, la valeur des importations est relativement constante autour de 17,4 milliards USD.

En 2015, les importations ont diminué de 12,08% par rapport à l'année 2014, passant de 58,58 milliards de dollars US à 51 millions de dollars US. Leur répartition par groupe est comme suit : des baisses pour les groupes « biens d'équipements » de 9,74%, les « biens alimentaires » avec une proportion de 15,37%, les « biens destinés à l'outil de production » de 9,88% et enfin, les « biens de consommation non alimentaires » de 16,81.

En 2016, on remarque une diminution des importations de 9,62% par rapport à l'année 2015, passant de 51,7 milliards de dollars à 46,72 milliards de dollars US. Leur répartition par groupe de produit est de 11,72% pour les « biens alimentaires », 10,25 pour les « biens destinés à l'outil de production », 10,4% pour les « biens d'équipements » et en fin 4,62% pour les « biens de consommations non alimentaires ».

Les deux premiers mois de l'année 2017, les importations ont augmenté pour les biens alimentaires par 22,24% pour les « biens d'équipements » et des diminutions pour les « biens destinés à l'outil de production » 14,86% et pour les « biens de consommations non alimentaires » 18,15%.

2.2.1.1. Les principaux groupes de produits

L'examen des principaux produits par groupes de produits pour la période allant de 2012 jusqu'au deux premiers mois de l'année 2017 se présente comme suit :

- **Le groupe de biens alimentaires :** occupe le dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2013 avec une part de 17,47% du volume global, soit 9,58 milliards de dollars US. Par rapport à l'année 2012, ce groupe a enregistré une augmentation de 6,18% ; cette hausse concerne seulement les céréales avec (0,46%) et les légumes secs (27,54%), et vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant l'année 2015 avec une part de (18,09%) du volume global, soit 9,31 milliards de dollars US, par rapport à l'année 2014, ce groupe

enregistre une diminution de 15,37%, cette baisse obtenue concerne les céréales avec (3,79%), les sucres (17,51%), les produits laitiers (42,77%) et les viandes (15,62%). Quant à la hausse, elle concerne les légumes secs (4,35%).

Occupe le dernier rang en 2016 avec 17,6% du volume global des importations, soit 8,22 milliards de dollars US, par rapport à l'année 2015, et enfin durant les deux premiers mois de l'année 2017 vient en troisième rang avec 19,57% de volume des importations et un volume de 1,52 milliards de dollars USD ;

- **Le groupe des biens d'équipements :** il s'agit surtout de véhicules de transport de personnes et de marchandises, des turboréacteurs, des appareils électroniques pour la téléphonie, occupe en 2015 34,39% des importations, 30,67% en 2016 ;
- **Le groupe des biens destinés au fonctionnement de l'outil de production :** constitués essentiellement des matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes tuyaux, bois, etc....), ainsi que les huiles destinés à l'industrie alimentaire, les huiles de pétrole, représentent une part de 31,71% des importations en 2013, 27% au cours des deux premiers mois de l'année 2017 ;
- **Le groupe des biens de consommation non alimentaire :** vient en troisième position dans la structure des importations avec la part de 20,42% en 2013 et en volume de 11,19 milliards de dollars US, enregistre ainsi une augmentation de plus de 12,02% par rapport à l'année 2012, en 2015 occupe le dernier rang avec 16,69% et un volume de 8,59 milliards de dollars US, ainsi une diminution de 16,81% par rapport à l'année 2014. En 2016 vient en troisième rang dans la structure des importations avec 17,71% et un volume de 8,27 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une diminution de 4,62% par rapport à 2015, et durant les deux premiers mois de 2017 occupe le dernier rang avec 1,06 milliards de dollars US, soit une proportion de 13,67% du volume global.⁵³

2.2.1.2. La répartition des importations par mode de financement

Les importations réalisées au cours de la période allant de 2012 jusqu'au cours des deux premiers mois de 2017 ont été financées par cash, les lignes de crédit, par les comptes de devise propres et autres transferts financiers.

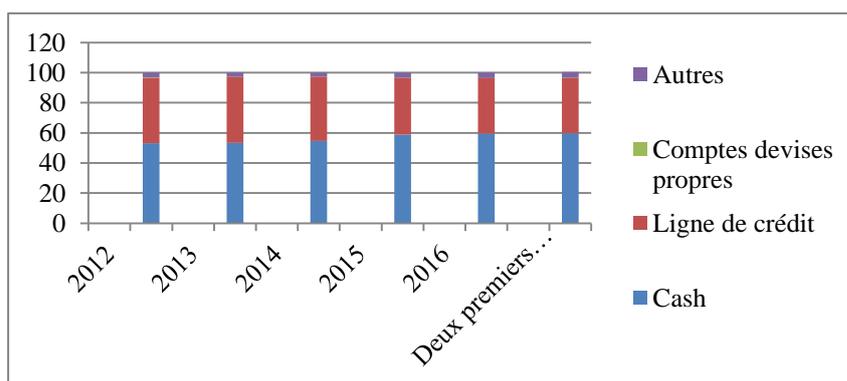
⁵³ Des données établies par la direction des douanes.

Tableau n°08 : Répartition des importations par mode de financement

	2012		2013		2014	
	Valeurs	Struc %	valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %
Cash	26730	53,06	29260	53,34	32013	54,65
Ligne de crédit	21964	43,60	24057	43,86	24934	42,56
Comptes devises propres	72	0,14	17	0,03	18	0,03
Autres	1610	3,20	1518	2,77	1615	2,76
	2015		2016		Deux premiers mois de 2017	
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %	valeurs	Struc %
Cash	30270	58,78	27797	59,49	4629	59,71
Ligne de crédit	19428	37,72	17263	36,94	2862	36,92
Comptes devises propres	17	0,03	3	0,01	-	-
Autres	1786	3,47	1664	3,56	261	3,73

Source : www.douane.gov.dz

Figure n° 07 : Répartition des importations par mode du financement en %



Source : Réalisé d'après les données de tableau n°08

D'après les banques des données du système d'information douanier et l'article 69 de la loi des finances 2009 qui stipule que les importations s'effectuent obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. On constate que les plus part des opérations qui sont payés cash (paiement à vue) et paiement différé (paiement à termes) sont réalisées par l'utilisation du

crédit documentaire, vu que c'est un document dans lequel la banque de l'importateur s'engage à garantir à l'exportateur le paiement des produits vendus.

A partir des données de tableau n°11, on constate qu'il y a une tendance du recours au cash pour le paiement des importations et cela domine le commerce extérieur algérien. L'Algérie a toujours préférée par cash ses achats car ce mode de financement évite de subir les pertes de change ou d'endettement.

Le faible pourcentage qui justifie une faible utilisation des comptes devises propres s'explique par le fait que les transferts ne peuvent pas être effectués directement entre deux comptes libellés dans des monnaies/ devises différentes.

Le faible recours au transfert libre s'explique par le manque d'assurance, de plus cette opération n'est pas basée sur des documents, donc elle ne prévoit aucune garantie pour ce couvrir contre le risque de non paiement.

2.2.2. A l'exportation

Dans la structure des exportations algérienne, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de non ventes à l'étranger ; pour l'année 2013 une part de 96,72% du volume global des exportations et une diminution de 8,67% par rapport à l'année 2012, l'année 2015 avec une part de 94,54% du volume global, soit une diminution de 40,76% par rapport à l'année 2014. L'année 2016 avec une part de 93,84%, soit une diminution de 17,12% et pour les deux premiers mois de 2017 avec une part 92,4% du volume global des exportations.

Tableau n° 09 : les principaux produits hors hydrocarbures exportés

Principaux produits	2012		2013		2014	
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	909,21	23,34	303,48	14,02	988,55	36,37
Ammoniacs anhydres	481,21	23,34	303,48	14,02	567,81	21,99
Sucres de canne ou de betterave	207,97	10,09	272,15	12,57	228,14	8,84
Phosphate de calcium	152,88	7,41	96,57	4,46	95,96	3,72
Dattes	24,71	1,20	29,49	1,36	38,79	1,50
Hydrogène et gaz rare	36,04	1,75	38,96	1,80	47,01	1,82
Alcools acycliques	49,03	2,38	45,19	2,09	47,32	1,83
	2015		2016		Deux premiers mois de 2017	
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %	valeurs	Struc %
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	588,07	25,51	388,18	21,80	129,95	28,25
Ammoniacs anhydres	502,31	24,35	323,92	18,19	128,68	27,97
Sucres de canne ou de betterave	149,85	7,26	231,65	13,01	21,95	4,77
Phosphate de calcium	95,29	4,62	77,99	4,38	10,51	2,28
Dattes	34,44	1,67	37,52	2,11	7,36	1,60
Hydrogène et gaz rare	24,95	1,21	2,75	1,18	3,61	0,78
Alcools acycliques	35,30	1,71	26,38	1,48	3,57	0,78

Source : www.douane.gov.dz

Les exportations hors hydrocarbures, restent toujours marginale, avec seulement 3,28% du volume des exportations en 2013, soit une augmentation de 5% par rapport à 2012, avec

5,46% pour l'année 2015 donc une diminution par rapport à l'année 2014 de 20,1%, 6,16% pour 2016 et 7,6% pour les deux premiers mois de 2017.

Les groupes des produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits, biens alimentaires, des produits bruts et des biens d'équipements industriels et des biens de consommations alimentaires.

3. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant les deux premiers mois de l'année 2017

A travers les relations de l'Algérie avec l'extérieur, elle dispose de plus en plus de nouveaux partenaires avec eux elle développe ses importations et diversifié ses exportations.

3.1. Les principaux clients

Durant les deux premiers mois du 2017, l'Italie a été notre principal client avec une part de 17,73% des ventes algériennes à l'étranger suivi par l'Espagne 15,14% et la France 12,

Tableau n° 10 : Les principaux clients de l'Algérie

Principaux clients	Valeurs	Structures %
Italie	1074	17,73
Espagne	917	15,14
France	765	12,63
États-Unis d'Amérique	462	7,63
Turquie	433	7,15
Pays-Bas	409	6,75
Brésil	310	5,12
Canada	243	4,01
Cuba	194	3,20
Belgique	172	2,84
Portugal	134	2,21
Grande Bretagne	133	2,20
Grèce	123	2,03
Inde	108	1,78
Indonésie	87	1,44

Source : www.douane.gov.dz

3.2. Les principaux fournisseurs

La chine qui représente notre principal fournisseur durant les deux mois de l'année 2017 a expédié 20,21% de nos importations, suivie par la France 8,17% et l'Italie 6,88%.

Tableau n°11 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie

Principaux fournisseurs	Valeurs	Structures %
Chine	1567	20,21
France	633	8,17
Italie	533	6,88
Allemagne	519	6,70
Espagne	454	5,86
REP de Corée	448	5,78
Turquie	314	4,05
Brésil	311	4,01
Argentine	270	3,48
Fédération de la Russie	266	3,43
États-Unis d'Amérique	263	3,39
Nouvelle Zélande	168	2,17
Canada	157	2,03
Inde	157	2,03
Japon	107	1,38
Total	6167	79,55

Source : www.douane.gov.dz

4. La place d'hydrocarbures algérienne dans le marché mondial

Avec un territoire de 2,5 millions de km², et une démographie dynamique (taux d'accroissement naturel de près de 2,2% par an avec 40,4 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2016 et une prévision de 41,2 millions en 2017), l'Algérie dispose du PIB par habitant le plus élevé d'Afrique du Nord (14 950 USD en parité de pouvoir d'achat) et du quatrième PIB du continent africain (168 Mds USD en 2016)⁵⁴. La richesse de son sous-sol (pétrole et surtout gaz : 7^{ème} exportateur mondial en 2015) conjuguée à la hausse des prix des hydrocarbures sur les marchés internationaux au cours des années 2000 a donné aux autorités algériennes des

⁵⁴ www.bank-of-algeria.dz

moyens importants pour le développement de leur politique économique et sociale. Les hydrocarbures ont représenté en moyenne sur la période 2007-2016 : 98% des exportations du pays.

Le tableau ci-dessous représente l'évolution des exportations d'hydrocarbure de l'Algérie aux cours de dix ans allant de 2007 jusqu'en 2016 ;

Tableau n° 12 : Evolution des exportations d'hydrocarbures en Millions de dinars (2007-2016).

Année	2007	2008	2009	2010	2011
Pétrole brut	25373,7	30513,7	16855,6	20724,9	28744,8
Produits pétroliers raffinés	5838,1	7310,0	5373,4	9219,5	11971,8
Gaz de pétrole liquéfié (GPL)	4545,3	5708,0	3216,8	4086,9	5202,8
Gaz naturel liquéfié (GNL)	6725,0	9092,0	5598,0	5879,2	6670,9
Gaz naturel (GN)	8624,8	14481,4	8225,1	11942,4	13575,6
	2012	2013	2014	2015	2016
Pétrole brut	27750,4	24326,5	18343,2	10037,7	8876,4
Produits pétroliers raffinés	11044,7	10906,3	13195,2	6789,8	5563,8
Gaz de pétrole liquéfié (GPL)	4775,8	4389,6	5203,4	2687,8	2221,7
Gaz naturel liquéfié (GNL)	6500,0	6041,5	7396,2	4700,4	3101,1
Gaz naturel (GN)	15814,6	12823,7	10336,9	6628,3	6141,9

Source : www.bank-of-algeria.dz

L'Algérie est un producteur de pétrole, mais un important producteur de gaz (quatrième mondial) ; ce pays est depuis longtemps un mono-exportateur d'hydrocarbures (97% de ses exportations), en direction de l'Union européenne, du Maghreb et des Etats-Unis qui achètent une partie non négligeable de son GNL (gaz naturel liquéfié).

- **L'importance des hydrocarbures algériens est due à plusieurs facteurs :**
- l'Algérie a d'importantes réserves de gaz naturel, source d'énergie moins polluante que le pétrole ou le charbon ;
 - les liens traditionnels de l'Algérie avec les pays du nord de la Méditerranée, dont la consommation en gaz augmente de plus en plus (l'Algérie est le troisième fournisseur en gaz de l'Union européenne, précédée par la Russie et la Norvège) ;
 - les pays importateurs doivent pouvoir compter sur des sources fiables d'approvisionnement, ce qui est le cas de l'Algérie. En 2010, 29 découvertes d'hydrocarbures ont été réalisées.

La chute des cours mondiaux des hydrocarbures depuis 2014 a entraîné des déséquilibres macroéconomiques et mis en exergue les vulnérabilités de ce modèle économique dépendant des hydrocarbures. Le prix moyen du pétrole produit par l'Algérie est passé de 112,7 USD par barils en 2014 à 31,3 USD/bbl en janvier 2016 pour remonter à 53,7 USD/bbl en décembre 2016, et a eu pour conséquence une contraction du poids relatif des hydrocarbures dans les exportations, le budget et la croissance du pays. En 2016, ils ne représentent plus que 93% des exportations, 38% des recettes fiscales et 27% du PIB. Le budget, après avoir connu un déficit de 16,4% du PIB en 2015, affiche un déficit de 12,9% du PIB en 2016 sous l'effet d'une diminution des dépenses de 8,8% alors que les recettes ont diminué plus modérément à -4,1% par rapport à leur niveau de 2015.

Conclusion

En termes de conclusion, nous pouvons dire que l'Algérie a relativement été active ces dernières années du point de vue de la politique commerciale. Après une longue période de protectionnisme et de monopolisation du commerce extérieur, elle a marqué à partir des années 2000, une présence sur plusieurs plans.

L'objectif visé dans un premier temps par cette ouverture est de rééquilibrer et de rendre plus cohérente la structure tarifaire du pays, dans un second temps, de s'intégrer commercialement dans son environnement régional et mondial.

Les livraisons pétrolières (exportations de pétrole raffiné, gaz naturel, pétrole brut et produits dérivés du pétrole) ont constitué plus de 96% du total des exportations ; donc les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger.

Introduction

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises, ont recours généralement aux techniques bancaires de paiements internationaux, car se sont considérées comme des moyens de paiement et de financement les plus pratiquer dans les échanges internationaux. Parmi ces techniques « le crédit documentaire » et « la remise documentaire », qui constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes, et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Les opérations de commerce international, au sens large comportent un ensemble de risques, qui peuvent être liés aux modes de financement du commerce international et à d'autres paramètres internationaux, à fin de se protéger et se procurer une sécurité contre ces risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur certains clauses doivent être repris dans le contrat.

Ainsi, ce chapitre comporte deux sections, la première présente les techniques d'encaissement documentaires à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, la deuxième section s'articule autour des risques du commerce extérieur et les garanties bancaires.

Section 01 : Les techniques d'encaissement documentaire

Cette section est une illustration des fondements relatifs au crédit documentaire et la remise documentaire.

1. Le crédit documentaire ou la lettre de crédit

La lettre de crédit est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays ; contre présentation de documents conformes.

1.1.Origine

Le crédit documentaire est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à

un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connu un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international.⁵⁵

1.2. Définition

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différentes législations nationales.⁵⁶

1.3. Les acteurs de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se fait généralement intervenir quatre parties :

1.3.1. Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire, en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autre, les documents qu'il désire et le mode de règlement ;

1.3.2. La banque émettrice

C'est 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 ;

⁵⁵ LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P15.

⁵⁶ BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.

1.3.3. La banque notificatrice

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur de crédit documentaire en sa faveur ; cette technique n'est pas forcément habituelle du vendeur.

1.3.4. Le bénéficiaire

C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.⁵⁷

1.4. Mécanisme et déroulement d'un crédit documentaire

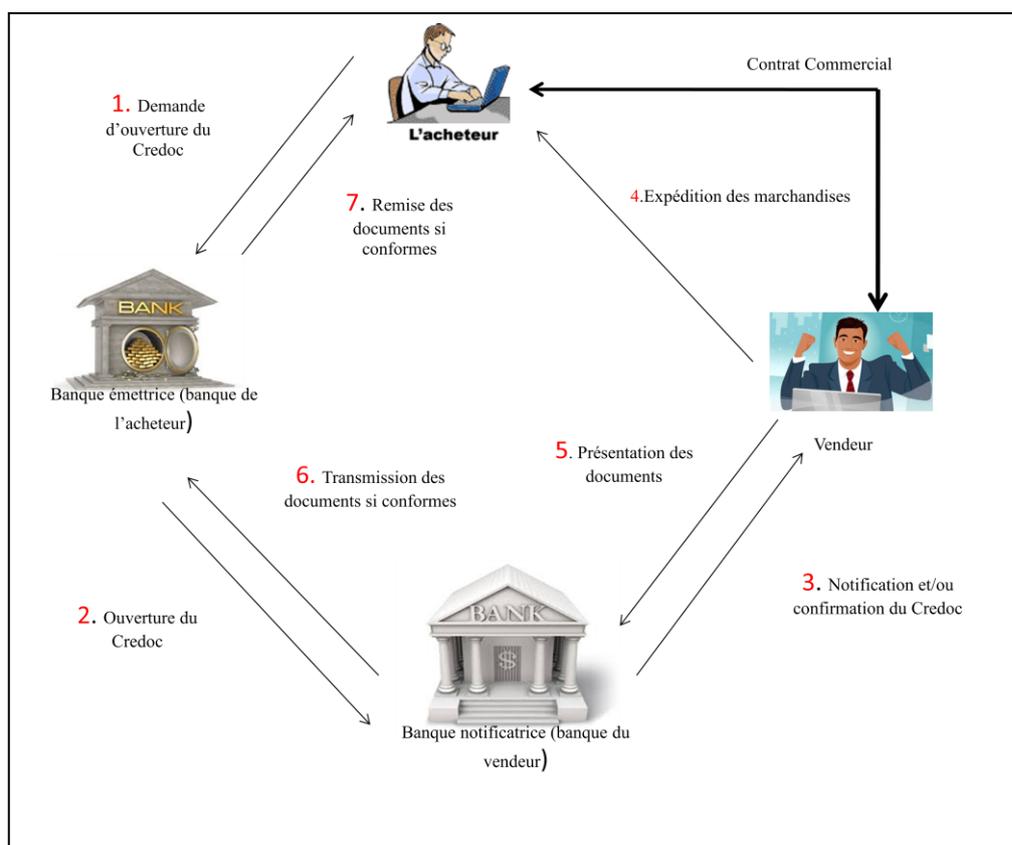
L'opération de crédit documentaire se déroule par un enchaînement de certaines techniques.

1.4.1. Mécanisme

Le schéma suivant illustre la pratique de déroulement d'une opération de Credoc.

⁵⁷ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8^{eme} édition Dunod, Paris 2007, P125.

Schéma n° 01 : mécanisme de crédit documentaire



Source : HASSINE.S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015, P34.

1.4.2. Déroulement

- L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier ;
- La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement) ;
- Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus ;

- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part ;
- Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés ;
- Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise ;
- L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier.

1.5. Les modes de réalisation

Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé ou par acceptation ou négociation, à condition que les documents présentés soient conformes aux stipulations du crédit. La banque émettrice et la banque confirmatrice sont obligées d'honorer leur engagement en faveur de bénéficiaire, selon le mode de réalisation prévu :

- Si la réalisation est par paiement différé, contracter l'engagement du paiement différé et payer à l'échéance ;
- Si la réalisation est par paiement à vue, payer à vue ;
- Si la réalisation est par acceptation, accepter la lettre change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance.⁵⁸

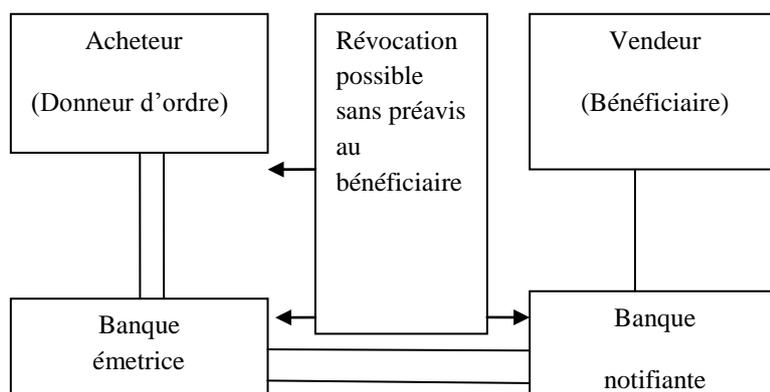
1.6. Les formes de crédit

Il existe trois formes de crédit documentaire :

1.6.1. Le crédit documentaire révocable

C'est un crédit documentaire qui peut être annulé, révoqué ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. Il présente toute fois des risques inhérents à sa possibilité d'annulation, alors que les marchandises sont en cours de livraison ; de ce fait le vendeur devrait éviter d'utiliser ce mode de paiement car, malgré l'engagement bancaire, ils ne lui procurent pas la garantie d'être payer. Il est important de souligner que les règles régissant cette catégorie de crédit ont été disparues avec les RUU 600 de l'année 2007.

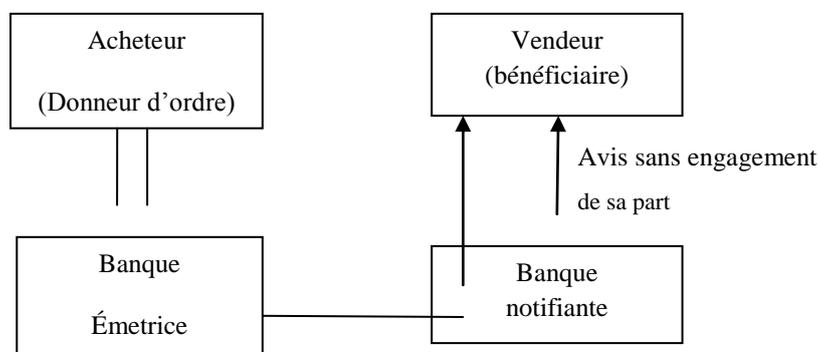
⁵⁸ Groupe Attijariwafa Bank , « guide du commerce extérieur », Edition Arab Tunisian Bank, Tunisie 2010, P37.

Schéma n°02 : Le crédit documentaire révoquant

Source : LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P25.

1.6.2. Le crédit documentaire irrévocable

Ce mode de crédit ne peut être annulé ni corrigé sans l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice.

Schéma n° 03 : Le crédit documentaire irrévocable

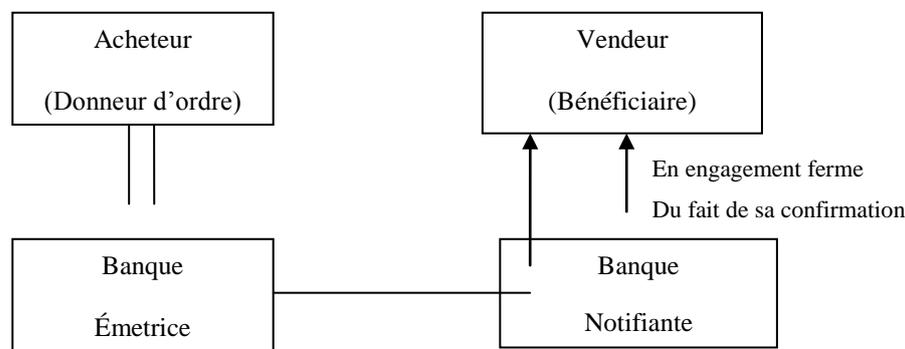
Source : LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P25.

1.6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit documentaire implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, le vendeur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses

obligations. C'est la catégorie de crédit documentaire qui offre la meilleure protection au vendeur.⁵⁹

Schéma n°04 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P26.

1.7. Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du contrat commercial est bien métrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.⁶⁰
-

1.8. Les crédits documentaires spéciaux

On distingue cinq crédits documentaires spéciaux :

1.8.1. Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donnent l'importateur et sa banque à l'exportateur, pour transférer tout en partie de crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaire dans son propre pays ou à l'étranger. L'exportateur ne peut changer les termes de crédit documentaire à part les prix unitaires et non pas les quantités (pour prendre une marge), la validité du crédit documentaire et la date limite d'embarquement.

⁵⁹ KHIAL-A 2012-2013, Op.cit, P 70.

⁶⁰ Ibid. P88.

1.8.2. Le crédit documentaire revolving

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectués régulièrement.

1.8.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque, et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à la banque notificatrice une « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.⁶¹

1.8.4. Le crédit documentaire red clause ou clause rouge

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contre partie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit. En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

1.8.5. Le crédit documentaire stand by

Cette forme de crédit est utilisée notamment aux Etats-Unis et en Asie ; la banque se met à côté de la transaction et garantit le paiement du bénéficiaire en cas de défaillance de l'acheteur.⁶²

1.9. Les documents exigés dans un crédit documentaire

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents :

⁶¹ AMIEUR-S, «Les moyes de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance N°06 2003, P14.

⁶² ZOURDAN-S, « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi Ouzou 2011-2012, P89.

1.9.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les a émis s'engage vis à vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bon état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée. C'est ainsi qu'on parle de connaissement en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout)

1.9.2. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise en cours de transport

1.9.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur.

Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce internationale et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

1.9.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise

- Facture commerciale (commercial invoice) : Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.
- La liste de colisage : précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.
- Le certificat de qualité : établit soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.⁶³

⁶³ HASSINE-S (2015), Op.cit, P35.

1.10. Composition d'un dossier de Credoc

- Une demande de crédit documentaire ;
- Une facture pro forma objet de crédit ;
- La constitution de la provision ;
- Une décision du comité de crédit en cas de non constitution de provision par le crédit ;
- Le message SWIFT d'ouverture ;
- Le paiement effectif si le paiement est à vue ;
- Les commissions d'acceptation pour le cas de paiement par traite ;
- La copie du connaissance ;
- La copie de l'original de la facture ;
- La provision extourne.⁶⁴

1.11. Avantages et inconvénients

Le crédit documentaire présente des avantages, comme il procure des inconvénients :

1.11.1. Avantages

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

1.11.2. Inconvénients

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur ;

⁶⁴ BURGARD-J, « Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel », Edition Armand Colin, Paris 2016, P138.

- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourdes et complexes ;
- c'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.⁶⁵

2. La remise documentaire

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.⁶⁶

2.1. Définition

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUU 522) définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise.⁶⁷

2.2. Les acteurs de la remise documentaire

Ils sont en ordre de quatre:

2.2.1. Le donneur d'ordre

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

⁶⁵ Ibid, P39.

⁶⁶ KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33

⁶⁷ LEGRAND-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P145.

2.2.2. La banque remettante

C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assure aucun engagement ni responsabilité.

2.2.3. La banque présentatrice

C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

2.2.4. Le tiré

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.⁶⁸

2.3. Fonctionnement et déroulement

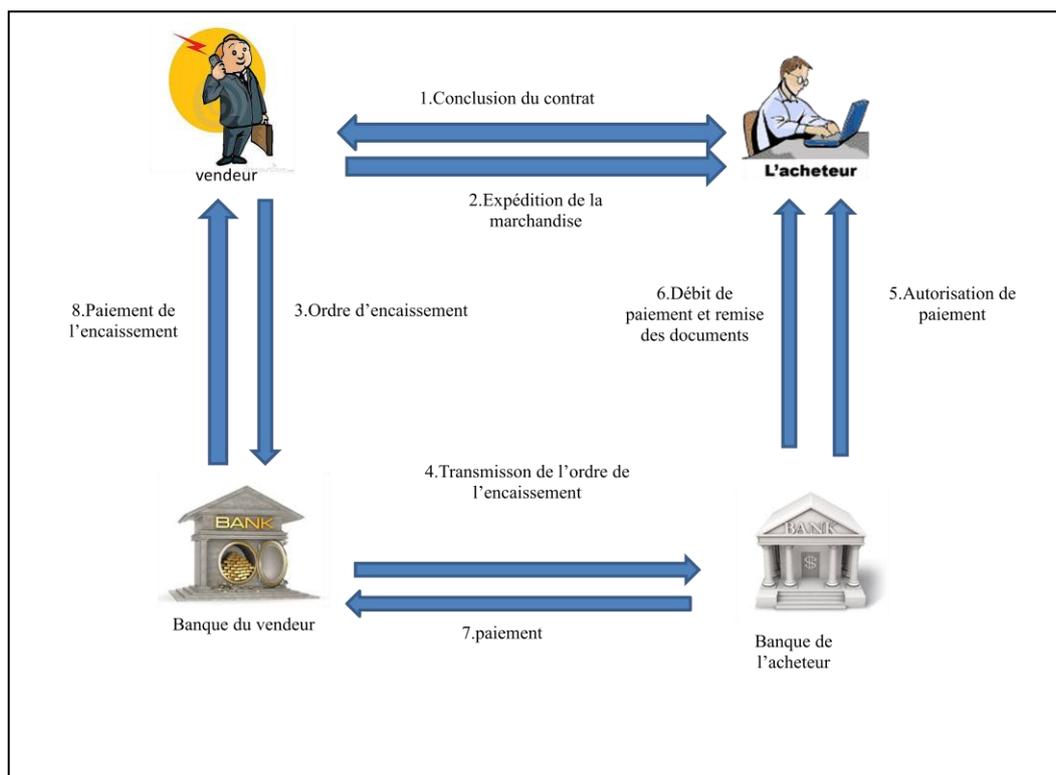
Comme le crédit documentaire, l'opération de la remise documentaire aussi se déroule suivant plusieurs enchainements de techniques.

2.3.1. Fonctionnement

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier

⁶⁸ DOLORES-A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », Edition GREX, Europe 2016, P18.

Schéma n°05: fonctionnement de l'encaissement documentaire



Source : HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

2.3.2. Déroulement de la remise documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance;
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le

remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;

- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.⁶⁹

2.4. Les modes de règlement

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

2.4.1. Les documents contre paiement (D /P)

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat c'est-à-dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

2.4.2. Les documents contre acceptation (D /A)

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que si l'acceptation de la ou les traites est jointe aux documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

2.4.3. Les documents contre acceptation et aval

Pour palier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger une garantie de la banque de l'importateur sur ces traites.⁷⁰

⁶⁹ HASSINE-S (2015), Op.cit, P31.

⁷⁰ REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

2.5. Les objectifs de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

2.6. Avantages et inconvénients

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

2.6.1. Avantages

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- C'est un moyen souple simple sur le plan des documents, et dans l'exécution de la demande administrative ;
- Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux ;
- L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

2.6.2. Inconvénients

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque.⁷¹

⁷¹ HASSINE-S (2014-2015), Op.cit, P32.

Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur et les garanties bancaires

Toute transaction commerciale qui s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risque.

Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution, qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues « les garanties bancaires à l'international » qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels ; donc dans cette section on va étudier les risques liés au commerce international et les garanties bancaires qui servent à sécuriser les échanges avec l'extérieur.

1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

Dans le commerce international, il convient de parler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce extérieur n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

1.1. Définition du risque

D'après l'auteur LEVY-LANG-A : un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie.⁷²

1.2. La nature des risques

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur.

1.2.1. Le risque documentaire

Les risques documentaires proviennent de la différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée (mauvaise qualité des produits, tricherie sur

⁷²ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », Édition Odile Jacob, Paris 2006, P24.

la marchandise, erreur dans les documents). En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord concernant l'irrégularité dans les documents.

1.2.2. Le risque d'insolvabilité

Appelé également risque commercial ou risque de non-paiement, c'est quand la banque correspondante règle le vendeur, et que celle-ci ne soit pas remboursée par le donneur d'ordre dans l'échéance prévue, la banque de l'importateur est toujours face à ce genre de risque.⁷³

1.2.3. Le risque de change

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur ;
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

1.2.4. Le risque politique

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international.⁷⁴

1.2.5. Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

1.2.6. Le risque économique

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

⁷³ HASSINE-S (2014-2015), OP.cit, P40.

⁷⁴ VIERNIMEN-P, « Finance d'entreprise, analyse et gestion », Édition Dollouz, France 1974, P388.

1.2.7. Le risque de transport

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc..). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

1.3. Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.3.1. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

1.3.1.1. Les risques pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.⁷⁵

1.3.1.2. Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.⁷⁶

⁷⁵ GARSUAULT-P et PRIAMI-S, « Les opérations bancaires à l'international », Edition Banque Editrice, Paris 1999, P123.

⁷⁶ GARSUAULT-P et PRIAMI-S (1999), Op.cit, P125.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1.3.1.3. Les risques pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise, le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1.3.1.4. Les risques pris par le vendeur

Le risque que peut supporter, est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

1.3.2. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions, mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1.3.2.1. Pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise, non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.3.2.2. Pour l'exportateur

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à

moins prix (prix commercial). Pour ce prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

1.3.2.3. Pour la banque de vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention, en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

1.4. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.⁷⁷

1.4.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur :

1.4.1.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui ont été commandées. Dons c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁷⁸

1.4.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix du contrat est entamée, le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

⁷⁷ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.

⁷⁸ Ibid, P223.

1.4.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

1.4.2.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industrie qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation qui peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation ou modification de la commande, dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur

1.4.2.2. Le risque de crédit

Ce risque apparait après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

1.4.2.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants.⁷⁹

2. Les garanties bancaires

Les garanties bancaires sont nées de la pratique du commerce international. Leurs apparitions sont une conséquence du passage d'un marché mondial vendeur, à un marché mondial acheteur, d'une part, et de la complication des transactions, d'autre part.⁸⁰

⁷⁹ HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

⁸⁰ VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.

2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire

Le terme caution est souvent utilisé en matière des garanties internationales, dont tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

2.1.1. Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis on place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même* »⁸¹. Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance de donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.⁸²

2.1.2. La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux « garanties bancaires ». La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permet à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale ; elle se régit par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce international. La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire

⁸¹ Article du Code civil algérien.

⁸² DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61.

sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre ; elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.⁸³

2.2. Les formes de garanties

Les différentes formes de garanties bancaires que l'on rencontre dans le commerce international peuvent être identifiées par deux formes.

2.2.1. La garantie directe

Cette une garantie qui met un jeu d'un rapport triangulaire : l'exportateur donne ordre à sa banque émettrice directement de mettre en place une garantie en faveur de son client étranger.

2.2.2. La garantie indirecte

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice) ; et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contregarante.⁸⁴

2.3. Les principales sortes de garanties bancaires

La pratique de commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer ; correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale.

2.3.1. La garantie de soumission (bid bond)

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou d'adjudication ; elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offres (acheteur et bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à

⁸³ DOUKH-A (2005), Op.cit, P62.

⁸⁴ ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990, P88.

l'ouverture des lettres pour une durée de validité de 06 mois, son contrat varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.⁸⁵

2.3.2. La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds)

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un compte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance, en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.⁸⁶

2.3.3. La garantie de bonne exécution

Appelée également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées. En général cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur de contrat, elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.⁸⁷

2.3.4. La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournis non conformes aux

⁸⁵ DOUKH-A (2005), Op.cit, P65.

⁸⁶ CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997, P781.

⁸⁷ ROSSI-T (1990), op. Cite, P93.

stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.⁸⁸

2.3.5. La garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

En fin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;
- Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.⁸⁹

2.4. Les contrats d'une garantie bancaire

On sait qu'une opération de garantie bancaire donne lieu à plusieurs contrats :

2.4.1. Le contrat de couverture

C'est le contrat de base, c'est la convention entre le donneur d'ordre et la banque garante. Il ne se pose pas de problème à qualifier un tel contrat, la doctrine dominante soutient sans difficulté qu'il s'agit d'un mandat.

⁸⁸ DOKH-A (2005), op. Cite, P68.

⁸⁹ CHARLES-M (1997), op. Cite, P791.

2.4.2. Le contrat de garantie

C'est le contrat de contre-garantie entre la banque du donneur d'ordre et celle qui est chargée d'émettre la garantie ; ici aussi ne se pose aucun problème de qualification juridique, il s'agit d'un mandat.

2.5. Les avantages d'une garantie bancaire

La garantie bancaire comporte des avantages d'ordre économique et juridique et aussi pour l'exportateur, l'importateur et pour le banquier.

2.5.1. Pour l'exportateur

- Relever l'exportateur de ses charges de trésorerie pour les mettre au compte d'une banque, dont il profite de la réputation ;⁹⁰
- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque ;
- Elle aide l'exportateur à une exécution rapide du crédit documentaire, dont il est bénéficiaire.⁹¹

2.5.2. Pour l'importateur

- Elle permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de défaut de l'exportateur, par la banque garante ;
- L'importateur a toute l'assurance que son partenaire s'exécutera conformément aux termes du contrat de base ;
- S'il a dû verser un acompte, il est sûr d'être remboursé en cas de défaut de l'exportateur ;
- S'il a attribué un marché, il est confiant que ce marché sera correctement et complètement exécuté.⁹²

⁹⁰ VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Édition Economica, Paris 1990, P362.

⁹¹ Ibid., P382.

⁹² LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Édition DROZ, Genève 1991, P27.

2.5.3. Pour le banquier

- La garantie roud un service bancaire aux commissions très rémunératrices, pour un risque relativement faible ;
- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litage entre l'importateur et l'exportateur ;
- Permet à la banque de préserver son image de marque et sa réputation internationale ;
- En cas de garantie indirecte, la banque contregarante préserve sa crédibilité non seulement auprès des partenaires commerciaux, mais également auprès des banques correspondantes.⁹³

2.6. Les inconvénients de la garantie bancaire

La garantie bancaire pourrait engendrer des inconvénients et des risques liés à cette opération :

2.6.1. Pour l'exportateur

- L'exportateur, en tant que donneur d'ordre de la garantie, est exposé au risque de son appel abusif par l'importateur ;
- Dans le cas d'une garantie de soumission, l'exportateur aura à faire face à une augmentation du coût du marché et à des commissions bancaires très élevées ;
- Dans le cas d'une garantie d'acompte, l'importateur peut utiliser l'appel comme un moyen de pression sur l'exportateur, en vue d'obtenir des conditions de marché plus favorable ;
- En souscrivant une garantie, l'exportateur se trouve impliqué dans deux relations contractuelles, ce qui augmente ses risques de perte et réduit sa marge de crédit.⁹⁴

2.6.2. Pour l'importateur

- Dans certaines circonstances internationales, l'importateur se voit opposer un refus de paiement de l'exportateur, donc il est devant le problème d'autonomie de la garantie ;
- Comme l'importateur est le donneur d'ordre, il peut avoir de la part de l'exportateur une annulation éventuelle du contrat de base et la mainlevée de la garantie.⁹⁵

⁹³ DOHM-J (1986), Op.cit, P3.

⁹⁴ CHARLES-M (1997), op. Cite, P790.

2.6.3. Pour le banquier garant

- la banque prend des risques dans une opération de garantie, ces risques sont généralement liés à l'appel abusif et la réglementation internationale ;
- le banquier garant supporte dans la plupart des cas l'indemnité par les exportateurs.⁹⁶

3. L'assurance contre les risques dans le commerce extérieur

L'Etat encourage les opérations du commerce extérieur par l'accompagnement des sociétés exportatrices en mettant à leurs services des garanties d'assurance contre les risques qui peuvent empêcher la réussite de l'opération d'exportation.

3.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises

L'assurance des marchandises contre les risques des pertes ou de dégâts durant le transport couvre uniquement la marchandise et non pas le moyen de transport.

3.1.1. La police d'assurance

Est un acte remis au souscripteur par la société d'assurance et qui établit les conditions du contrat d'assurance. De ce fait, il est important de distinguer entre trois types de polices d'assurance :

2.1.1.1. La police en voyage

C'est un contrat d'assurance qui ne couvre qu'un seul voyage des marchandises contre des risques bien définis pour un itinéraire précis.

2.1.1.2. La police à alimenter

C'est un contrat d'assurance qui couvre plusieurs expéditions d'une marchandise de la même nature, utilisé pour les transactions commerciales relatives aux contrats de fournitures.

3.1.1.3. La police d'abonnement

C'est un contrat réalisé à l'avance pour une période donnée généralement une année, qui couvre toutes les expéditions des marchandises quelle que soient leurs natures effectuées par le souscripteur durant cette période.

⁹⁵ VASSEUR-M (1990), op. Cite, P365.

⁹⁶ AFFAKI-B, « Les garanties indépendantes sont-elles encor indépendantes ? », Édition Grolfe, Paris 1994, P2.

3.2. L'assurance en transport maritime

Avant d'étudier les différents modes de police dans ce domaine, il est nécessaire de voir les deux notions suivantes :

- ❖ **les avaries communes:** leur définition a été presque prise en intégralité dans l'article 300 du code maritime algérien qui stipule : « *est considéré comme avarie commune tout sacrifice ou toute dépense extraordinaire qui a été faite volontairement et raisonnablement par le capitaine ou une autre personne à sa place pour sauver le navire, les marchandises à son bord et la charge du danger commun.* »⁹⁷
- ❖ **Les avaries particulières :** ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, « *c'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée des produits voisins, ou rayée en cours de transport, cet aléa appelé avarie particulière* ». ⁹⁸ Et ce, conformément aux dispositions de l'article 304 du code maritime algérien.

Tous les opérateurs du commerce extérieur, importateur ou exportateur par voie maritime peuvent choisir n'importe quelle société d'assurance établie sur le territoire national et bénéficier une des garanties suivantes :

3.2.1. La garantie tous risque

Cette catégorie de garantie couvre tous les risques maritimes éventuels à l'exécution d'un voyage. Malgré son nom, cette garantie n'offre pas une protection contre tous les risques, certains entre eux sont exclus. A titre d'exemple, elle ne couvre pas les dommages découlant d'un retard dans l'arrivée des marchandises, les risques de guerre.

3.2.2. La garantie franche d'avaries particulières (FAP)

Cette catégorie de garantie couvre uniquement les avaries communes et particulières mentionnées dans la police d'assurance.

3.3. L'assurance en transport terrestre et aérien

Il existe deux types de garanties d'assurance pour le transport terrestre et aérien :

⁹⁷ Code maritime Algérien.

⁹⁸ DENIS-CH, « Transport à l'international », revue internationale, Paris 1996, P95.

3.3.1. Garantie tous risque

Cette catégorie couvre les risques et les dégâts matériels dans le poids et la quantité, ainsi que le vol et la perte des marchandises. Cependant, la soustraction des marchandises qui se trouvent dans les conteneurs et colis ne peut faire l'objet de couverture qu'après la confirmation que cette opération a été effectuée pendant le transport.

3.3.2. La garantie des accidents caractérisés

Cette garantie couvre toutes les pertes matérielles se rapportant aux poids et quantité d'une marchandise à cause d'un accident pendant le transport aérien ou terrestre.⁹⁹

Conclusion

D'après ce chapitre, on peut conclure que, les techniques d'encaissement documentaire évoquées (le crédit documentaire et la remise documentaire) sont considérées comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international, sur lesquelles reposent les entreprises ; mais parfois, il est indispensable de vérifier s'elles contiennent des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur.

En effet, afin de se protéger contre ces risques, l'exportateur et l'importateur se couvrent par le service de garantie bancaire pour réduire l'impact des risques ; ces techniques de garanties sont offertes par les banques, qui jouent le rôle intermédiaire entre les deux parties contractantes.

⁹⁹ KHIAL-A (2012-2013), Op. cit, P 81.

Introduction

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales théories du commerce international et les techniques de paiement et de financement à l'international, en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Dans ce qui suit, au premier lieu nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique un exemple choisi par nous même qui traitera le paiement des importations par le moyen de crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 de la Wilaya du Tizi Ouzou.

En effet, dans l'objectif d'estimer la contribution du Crédit documentaire à la rentabilité bancaire, nous allons mener un travail empirique au niveau microéconomique (CPA 194), repose sur l'analyse des séries chronologiques de quatre variables représentatives de commissions du Credoc, commissions de la remise documentaire, les importations et le taux de change. Il s'agit de déterminer d'éventuelles relations entre les différentes variables, ces séries sont recueillies sur des données de 44 trimestres (T1 : 2006 à T4 : 2016). Pour cela nous adoptons une approche qui consiste à estimer le modèle VAR (Vecteur Auto Regressif).

Ainsi ce présent chapitre s'articule autour de deux sections : la première sera consacrée au traitement d'un dossier de paiement des importations par le moyen de crédit documentaire. Dans la deuxième section, nous allons présenter notre travail empirique qui consiste à l'estimation du modèle VAR.

Section01 : Paiement des importations par le crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou.

Dans cette partie nous allons présenter l'organisation de stage à savoir le crédit populaire d'Algérie (CPA). Ainsi, nous allons étaler son schéma organisationnel, son historique, son activité principale, ainsi que la place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque du crédit populaire d'Algérie. Enfin, on va traiter un dossier de paiement des importations par crédit documentaire.

1. L'historique de crédit populaire d'Algérie

Le Crédit Populaire d'Algérie, banque universelle au sein de laquelle s'est déroulé notre stage pratique, est née au lendemain de l'indépendance dans un contexte marqué par une volonté de nationaliser tous les organismes bancaires étrangers qui tournaient autour de la récente Banque Centrale d'Algérie. Dans cette phase de genèse et d'affirmation progressive du

système bancaire national, le crédit populaire d'Algérie (CPA) était la seconde banque créée après la naissance de la Banque Nationale d'Algérie.

La création du CPA est faite par l'ordonnance N° 66-366 du 29 décembre 1966 à partir des réseaux hérités des banques populaires, de la société marseillaise de crédit, de la banque Algérie-Misr et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque. Ses statuts seront ensuite définis par l'ordonnance n° 67-78 du 11 mars 1967, en lui donnant pour principales missions la promotion des secteurs du BTPH (Bâtiments Travaux Publics et Hydraulique), de la santé et de médicaments, du commerce et de la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la Petite et Moyenne industrie et l'artisanat.¹⁰⁰

Son patrimoine sera ensuite augmenté par l'intégration des patrimoines de la Banque Algérie-Misr et de la compagnie Française de crédit et de banque et en 1985, le CPA, après cession de 40 agences et le transfert de 550 employés et cadre et 8900 comptes clientèle a donné naissance à une banque commerciale, la Banque de Développement Local (BDL). A la faveur de la mise en œuvre du processus de réformes, économiques en 1988, il a été installé en 1989 en entreprise publiques économiques sous la forme juridique de société par actions. Le 07 avril 1997, après avoir satisfait aux conditions fixées par la loi sur la monnaie et le crédit, le CPA a obtenu son agrément, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée par le conseil de la monnaie et de crédit. Son capital social qui s'établit actuellement à 21,6 milliards de DA a évolué comme suit :

1966 : 0,015 Milliards de DA ;

1983 : 0,800 Milliards de DA ;

1991 : 5,600 Milliards de DA ;

1994 : 9,600 Milliards de DA ;

Le réseau d'exploitation du CPA compte 119 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

Le CPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la

¹⁰⁰ Documents interne à la banque.

mobilisation de crédits extérieurs et souscrit à des prises de participations dans des filiales et sociétés.

La gamme de produits et services bancaires offerts par le CPA a connu un développement ces dernières années à travers le renforcement de l'activité monétaire, introduire depuis 1990, et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME/PMI et les micros entreprises, les crédits immobiliers et les crédits destinés à la clientèle des particuliers.

2. Organisation du service étranger du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou

Pour satisfaire les multiple besoins de ses relations, CPA : agence 194 comporte un service du commerce extérieur dont le rôle et l'organisation sont présentés ci-après.

2.1. La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque

Le service étranger a pour fonction de réaliser toutes les opérations en relation avec l'étranger, en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur. Parmi ses fonctions principales, on peut citer :

- La domiciliation de toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle ;
- L'exécution des opérations avec l'étranger effectuées par ou pour le compte de la clientèle ;
- L'exécution des transferts ordonnancés par celle-ci ;
- Le recouvrement des créances provenant de l'étranger en faveur de la clientèle ;
- La transmission à la banque d'Algérie les comptes rendus d'apurement des dossiers d'importation ou d'exportation.

Le chef de service commerce extérieur assure la direction sous l'autorité du directeur d'agence et par délégation de ce dernier.

Le service étranger, au niveau de l'agence : CPA 194, est organisé en différentes sections qui sont :

➤ **Section domiciliation et apurement** : il est assuré à ce niveau :

- la domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisés par les opérations économiques nationaux avec l'étranger ;
- l'apurement des dossiers de domiciliation.

➤ **Section Crédo/Remdoc** : il est assuré au niveau de cette section :

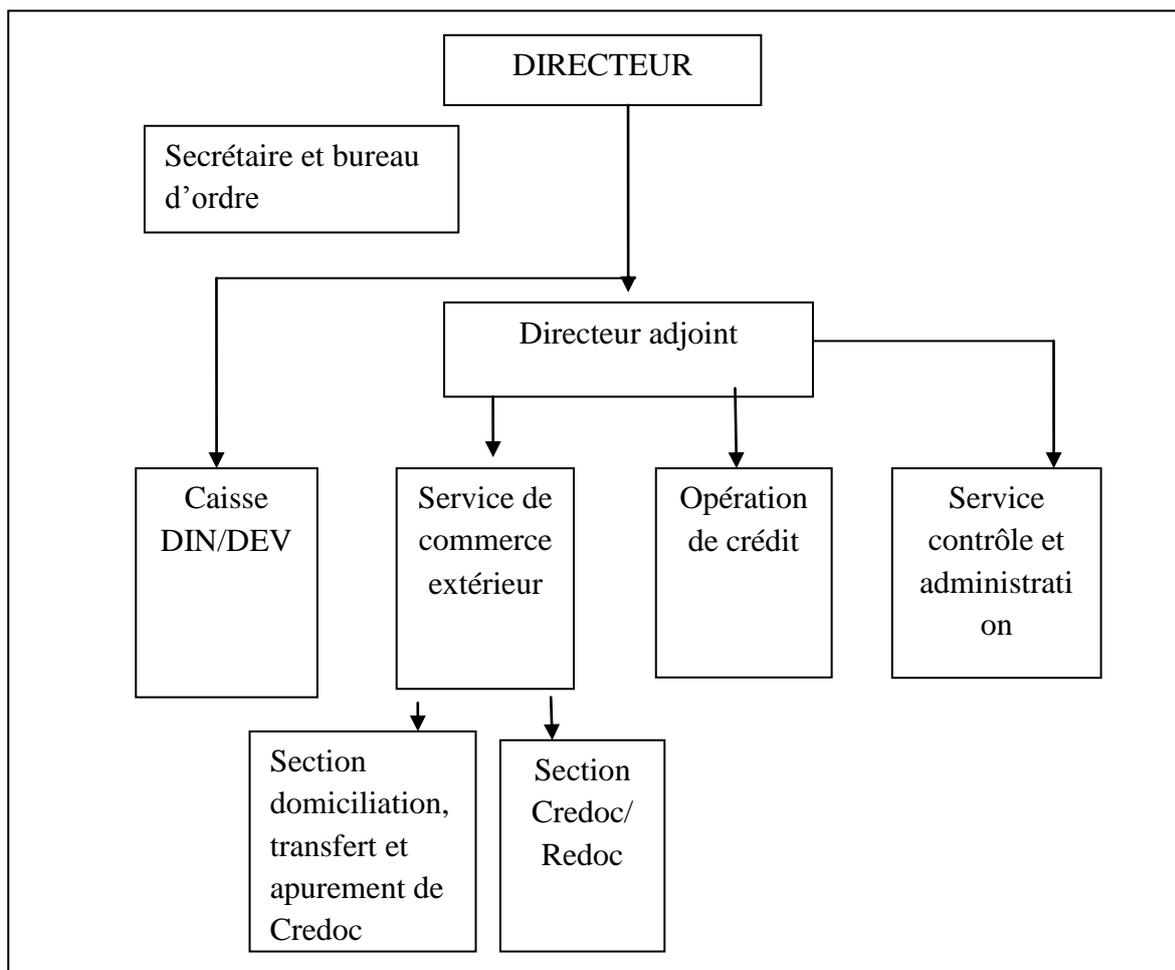
- La réception des ordres d'ouvertures des crédits documentaires ;
- La transmission vers les correspondants étrangers des ordres d'ouvertures des Credoc ;
- La réception et le contrôle des documents dans le cadre des ouvertures des Credoc ;
- Le traitement des remises documentaires import (réception des documents, contrôle de leur conformité et enregistrement).

2.2. L'organigramme du CPA

La structure et organisation du service de commerce extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

En ce qui concerne l'agence 194, on trouve une structure organique retracée par l'organigramme suivant :

Schéma n° 06 : L'organigramme du CPA



Source : Document interne à la banque.

3. La domiciliation bancaire

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

3.1. Définition

Selon les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et services «*la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération commerciales*¹⁰¹. » Donc la domiciliation bancaire est une formalité administrative réglementaire qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la banque d'Algérie.

3.2. La domiciliation des importations

Avant de procéder à la domiciliation, la banque est tenue de vérifier que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, en plus il doit disposer de registre du commerce et de son numéro d'identification fiscale et statistique, et d'une bonne surface financière. Pour le produit importé, il doit répondre aux normes et à la qualité édictée par la législation et la réglementation en vigueur à la date de l'importation.

La domiciliation des importations consiste pour l'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer pour son compte toutes les opérations et les formalités bancaire prévues par la réglementation en vigueur. Pour la banque intermédiaire agréée à effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.¹⁰²

¹⁰¹ Art.30 de règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et services, P4.

¹⁰² Document interne à la banque.

Le dossier de domiciliation comporte trois phases : phase d'ouverture, de gestion et d'apurement.

3.2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

Quand un client de la banque désire domicilier une opération d'importation, il est tenu de lui présenter :

- ❖ Une facture préforma. (on exige une facture définitive lors de règlement).
- ❖ Un engagement d'importation du client.

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à l'opération attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche de contrôle, ainsi que le dossier financier relatif à cette opération.

3.2.1.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un REPERTOIRE, chronologiquement à leur date d'ouverture ; leur numéro de classement représente le numéro de domiciliation de l'opération ; avec toute fois la précision qu'une distinction est constatée entre les domiciliations des opérations dites à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois, et celle à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois.

Une fois le numéro attribué, le chargé de l'opération appose le cachet de domiciliation sur le support de transaction, qui se présente comme suit :

Schéma n° 07 : Composition du numéro de domiciliation

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE							
AGENCE 194 DE TIZI OUZOU							
A	B	C	D	E	F	G	H
DOMOCILIATION DU							

Source : document interne à la banque

A : Code Willaya (deux chiffre ex : 15) ;

B : Code agrément de la banque (deux chiffres ex : 02 pour le CPA 194) ;

C : Code agrément du guichet (deux chiffres ex : 01 pour le CPA 194) ;

D : L'année en cours (quatre chiffre ex : 2016) ;

E : Le trimestre en cours (un chiffre ex : 4) ;

F : Nature de l'opération (deux chiffre ex : 10) ;

G : Numéro de REPERTOIRE (répertoire DI : 00001 à 79999 ; répertoire DIP : série 80001 à 99999) ;

H : Code monnaie norme ISO (USD pour le dollar, EUR pour l'Euro européen...etc.).

Au total 21 chiffres pour un numéro de domiciliation entier.

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

3.2.1.2. Etablissement d'une fiche de contrôle

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une « Fiche de contrôle » modèle FDI ou FDIP¹⁰³.

- **Modèle FDI :**

Pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation. La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

- **Modèle FDIP :**

Pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois. Ce dossier doit comprendre : la demande du client, les avis de débit, la facture pro forma ou définitive. L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

¹⁰³ Document interne à la banque.

3.2.2. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (Service étranger) procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- L'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- L'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation interviennent :

- Trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- Trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

3.2.3. Apurement de la domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4)¹⁰⁴.

Selon le niveau de cohérence entre ces documents le banquier classe le dossier soit :

- ***Dossier apuré :***

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douaniers D10 et celui de la facture commerciale) ;

- ***Dossier en insuffisance de règlement :***

Si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;

- ***Dossier en excédant de règlement :***

Si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;

¹⁰⁴ Document interne de la banque.

- *Dossier non utilisé ou annulé :*

Il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douaniers (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 30 octobre de chaque année ; à la Banque d'Algérie.

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration, l'ouverture et le contrôle de ceux ouvert le semestre d'avant.

Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non auprès (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieur à 100 000 dinars (DZD) soient signalés.

3.3. La domiciliation des exportations

Toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

- *La domiciliation des exportations à court termes* où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours ;
- *La domiciliation des exportations à moyen terme* où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

3.3.1. Traitement de l'opération de domiciliation

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à :

- ◆ l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- ◆ la remise à l'exportateur des exemplaires de factures conformément domiciliées ;

- ◆ l'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3.3.2. Gestion et suivi de dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

3.3.3. Apurement de la domiciliation

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier "D10" exemplaire banque, les exemplaires des formules F4 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- ◆ Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- ◆ Les dossiers non apurés ;
- ◆ Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant :

- ◆ 28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année "n"
- ◆ 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année "n"

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

4. Traitement pratique d'un crédit documentaire au sein du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou

Le contrat commercial étant l'élément de base de toute opération du commerce extérieur, alors le point de départ de l'étude de cas retenu sera consacré à la présentation des principales clauses du contrat commercial liant l'importateur Algérien « XYZ » qui veut importer de matériel Génie Civile auprès de l'exportateur français « SARL Sols » pour l'acquisition de 02 pièces « ADAPTATEUR SERIE/USB AVEC DRIVER » et 01 pièce « POMPE A VIDE A PALETTES ».

4.1. Identification des parties contractantes

Identification de l'importateur : il s'agit de l'importateur algérien « XYZ » ayant un bureau d'étude à Tizi-Ouzou et domicilié à l'agence du Crédit Populaire d'Algérie (CPA 194) ;

Identification de l'exportateur : il s'agit d'un opérateur installé en France « SARL Sols », ayant un siège à Marseille et domicilié chez le Crédit Industriel et Commercial (CIC) ;

Objet du contrat : le contrat a pour objet l'acquisition de 02 pièces « ADAPTATEUR SERIE/USB AVEC DRIVER » et 01 pièce « POMPE A VIDE A PALETTES » ;

Montant du contrat : Ce contrat est conclu pour un montant de 45 742.29 EURO ;

Terme de la livraison : la livraison se fait en CFR ;

Origine de la marchandise : France ;

Lieu d'expédition : Port de Marseille ;

Destination : Port d'Algérie.

4.2. Les garanties bancaires

- ❖ **La garantie de restitution d'avance :** le fournisseur doit préalablement à toute les demandes de paiement, y compris pour l'avance de constituer une garantie de restitution d'avance, délivrée par une banque étrangère de premier ordre en faveur du client algérien (XYZ) d'un montant de 15% du montant du contrat, soit la somme de $15\% \times 45\,742.29 \text{ Euro} = 6861.3435 \text{ Euro}$;
- ❖ **La garantie de bon fin :** le fournisseur est tenu de constituer une garantie de bonne exécution par une banque étrangère de premier ordre en faveur de client algérien (XYZ) et pour son compte d'un montant égal à 10% du montant, soit $10\% \times 45\,742.29 \text{ Euro} = 4574.229 \text{ Euro}$.

4.3. Les documents négociés dans le cadre du Credoc

Pour procéder à l'ouverture du crédit documentaire, le client fournit les documents suivants : Le pli bancaire, est constitué d'une facture commerciale définitive originale (Voir annexe n°01) signé par le vendeur en 03 exemplaires, et 2/3 connaissement originaux Bill of LADING établi à l'ordre de CPA, d'un certificat d'origine (Voir annexe n°02) établi par la chambre de commerce du pays exportateur (photocopie de l'original), d'un certificat de

conformité délivré par le fournisseur (photocopie de l'original), d'un certificat de contrôle (voir annexe n° 03) établi par l'organisme habilité agréée par le pays de l'exportateur (photocopie de l'original).

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur « XYZ » demande à sa banque (CPA 194) d'ouvrir une lettre de crédit documentaire en faveur de l'exportateur. « SARL Sols ».

Le client doit présenter à la banque CPA : agence 194, muni des documents suivant :

- La demande d'ouverture suivie de la facture ou du contrat commercial (03 exemplaires) ;
- Demande d'ouverture EM11 en 03 exemplaires (voir annexe n°04) ;
- Engagement d'importation en 02 exemplaires ;

Il est entendu que la domiciliation du contrat est faite par le préposé, une fois les documents sont jugés conformes, donc cette domiciliation se matérialise par un cachet sur la facture pro forma déposée au niveau de l'agence CPA 194, ainsi que l'engagement signé par le client, le cachet constitue l'autorisation accordée à l'achat de devise est : 150204201600002EUR, date 09/10/2016.

4.4. Le traitement administratif

Après avoir vérifié la demande d'ouverture et de s'assurer de la concordance des informations par rapport à la facture pro forma (terme de vente, montant de la transaction, nature des biens importés...) ; le banquier procède à :

- L'enregistrement du Credoc dans un registre approprié au service ;
- L'ouverture d'une chemise du Credoc en reprenant les informations suivantes : numéro du Credoc, montant en devise contre valeur en dinars, date d'ouverture, date de validité, désignation du bénéficiaire, marchandise... ;
- L'établissement de la demande d'ouverture modèle CPA EM7 par transcription des instructions sur la demande EM11 ;
- La confection de la formule statistique de règlement (formule 4) (annexe n°05) en 05 exemplaires ;
- L'établissement du bordereau d'ouverture (voir annexe n°06) ;

Le dossier physique sera constitué : la facture domiciliée, l'engagement d'importation, la confection F4, la demande d'ouverture EM11, la demande d'ouverture EM7, le bordereau d'ouverture.

Il est établi en double exemplaires, un exemplaire est conservé par l'agence et le deuxième est transmis à la direction des opérations du commerce extérieur (DOCE).

4.5. Le traitement informatique

Le CPA dispose d'un pro logiciel d'exploitation bancaire DELTA Bank sous forme de base de données par lequel sont traitées toutes les opérations bancaires. Le préposé du service commerce extérieur procède à l'ouverture d'un fiche électro-informatique qui se présente sous forme de masque de saisie qui reprennent toutes les informations y afférentes au dossier physique sous forme de champs informatique bien précis (type de Credoc, montant en devise et en dinars, nature de marchandise contrat, compte de l'ordonnateur...)

Le chef de service de commerce extérieur procède à la vérification du fichier avant une première validation, une fois est validé, le directeur de l'agence procède à une deuxième validation. A la réception du dossier physique et après la vérification, le préposé de la DOCE procède à la validation finale de ce dernier et émis le SWIFT d'ouverture en invitant le correspondant étranger à confirmer son engagement de paiement.

Il convient de signaler que les écritures comptables concernant l'ouverture du Credoc consiste en l'écriture d'engagement en devise, récupération des commissions et taxes, ces opérations sont générées systématiquement par le pro logiciel DELTA Bank.

La banque notificatrice accuse réception au CPA par retour de message SWIFT (voir annexe n° 07). Après authentification de toutes les instructions émises, elle notifie au bénéficiaire le Credoc en mentionnant toutes les instructions exigées par l'ordonnateur. Le bénéficiaire est tenu de se conformer aux clauses d'ouverture du Credoc dans sa phase de réalisation.

4.6. La réalisation

Après l'acceptation du Credoc par le bénéficiaire, ce dernier procède à l'expédition des marchandises et à la transmission d'un pli bancaire à la banque notificatrice qui va l'envoyer à son tour à la direction des opérations du commerce extérieur pour qu'elle procédera au paiement de la banque notificatrice qui va payer l'exportateur (le cas d'un dossier de

document complet) ; dans le cas contraire, autrement dit : le dossier du pli bancaire est incomplet : il sera envoyé à l'agence CPA 194 pour prendre une décision avec son client.

A la réception des documents de réalisation du Credoc, le préposé du service commerce extérieur de l'agence procède au pointage des documents transmis par bordereau.

Une fois la vérification quantitative est effectuée, le préposé entame les démarches ci-après :

- La délivrance des documents (report de domiciliation et l'endossement du titre de transport ;
- Le classement des copies des documents dans le dossier Credoc ;
- Le versement d'une facture originale et connaissance original des documents de domiciliation ;
- Le versement de la formule 4 annotée après la couverture des fonds de la banque centrale algérienne avec la banque centrale étrangère ;
- Le versement de la déclaration d'honneur après le dédouanement ;
- Le versement des pièces comptables justificatives de la banque dans le dossier ;
- La comptabilisation de la différence de change ;
- L'archivage du dossier Credoc.

Le Crédit Industriel et Commercial paiera à son tour l'exportateur, la DOCE de son coté envoie les documents conformes à l'agence CPA 194, après ce dernier contactera son client qu'il récupérera les documents attribués d'un report de domiciliation ; l'exportateur (XYZ) sera alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transportateur. La DOCE débitera le compte du client qui se situe au niveau de l'agence CPA194.

Section 02 : Analyse empirique de la contribution du crédit documentaire à la rentabilité du CPA : agence 194.

Cette section s'articule autour de trois parties, premièrement, nous allons présenter la méthodologie du travail et les données utilisées dans la modélisation. Deuxièmement, nous allons étaler notre modèle avec des différents tests et les estimations et enfin les résultats issus de notre étude ainsi que leurs interprétations.

1. Méthodologie de la régression

Dans l'utilisation d'un modèle VAR, la première étape consiste à l'étude de la stationnarité des séries. L'application de test ADF (Augmented Dickey-Fuller) montre que les quatre séries ne sont stationnaires en niveau. Pour la rendre stationnaire, nous avons utilisé la différenciation. La seconde étape dans la modélisation VAR, est la détermination du VAR optimal, pour cela nous avons utilisé les critères : AIC (Akaike) et SC (Schwarz), LR (sequential modified LR test static) au seuil de 5%, FPE (final prediction error) et HQ (hannan-quinn information criterion) pour déterminer le nombre de retard de VAR. Les résultats nous donnent un VAR optimal d'ordre 2, c'est-à-dire VAR(2), la troisième et la dernière étape traite la relation de causalité au sens de granger.

1.1. Présentation des données

Notre étude se base sur les séries temporelles ayant pour objectif l'évolution des différentes variables dans le temps. Dans notre application économétrique, on se base sur les données réalisées au niveau du CPA 194 de Tizi Ouzou.

Ainsi, nous avons choisi quatre variables que nous supposons explicatives de la rentabilité bancaire.

1.1.1. Commission Credoc (COMCD)

Cette variable mesure la rentabilité du CPA, est le montant des charges pris par l'importateur, contrepartie d'un montant d'intérêt pour le compte du CPA à chaque opération du paiement des importations par crédit documentaire, elle est libellée en DA.

1.1.2. Commission Remise documentaire (COMRD)

C'est une variable qui mesure aussi la rentabilité du CPA. Le Crédit Populaire d'Algérie prend un montant qui correspond à un gain pour chaque opération d'importation réalisé par la remise documentaire comme un moyen de paiement.

1.1.3. Importations (IMPORT)

Consiste à l'introduction des produits étrangers dans le pays d'origine, cette variable mesure le commerce extérieur.

1.1.4. Taux de change (TXCH)

Le cours de change est le cours effectif de l'exécution de l'opération de change de couverture sur le marché interbancaire des changes, dans notre cas est le prix DA par rapport à l'EURO.

Par ailleurs, dans notre essai empirique, nous allons utiliser les données trimestrielles qui s'étalent sur un horizon de 44 trimestres allant de (T1 :2006) jusqu'à (T4 : 2016). L'objectif consiste à analyser l'impact de la nouvelle disposition réglementaire régissant les opérations du commerce extérieur (la loi de finance complémentaire 2009) sur l'utilisation de Credoc comme un moyen de financement des importations.

Notre travail consiste dans un premier temps à stationnariser les séries étudiées et à élaborer un modèle commun qui représente la relation entre ces variables.

1.2. Notion de la stationnarité

Avant de traiter une série chronologique, il faut étudier ses caractéristiques stochastiques, c'est-à-dire son espérance et sa variance, si ces dernières se trouvent modifiées dans le temps, la série est considérée comme non stationnaire, dans le cas d'un processus stochastique invariant, la série temporelle est alors stationnaire. De manière formalisée, le processus stochastique X_t est stationnaire si :

- $E(X_t) = \mu$ (la moyenne est constante et indépendante du temps) ;
- $Var(X_t) = \gamma(0) < \infty$, (la variance est finie et indépendante du temps) ;
- $Cov(X_t, X_{t+h}) = E[(X_t - \mu)(X_{t+h} - \mu)] = \gamma(h)$ (la covariance ne dépend pas de temps).

Une série chronologique stationnaire implique qu'elle ne comporte ni tendance, ni saisonnalité et plus généralement aucun facteur n'évolue avec le temps.¹⁰⁵

1.2.1. Les types de non stationnarité

La plupart des séries économiques sont non stationnaires, c'est-à-dire que le processus qui les décrit ne vérifie pas au moins une des conditions de la définition d'un processus stationnaires.

Nous avons deux types de non stationnarité :

¹⁰⁵ BOURBOUNNAIS-R, « Econométrie », 6^{ème} édition Dunod, Paris 2005, P223.

1.2.1.1. Le processus TS (Trend Stationary)

On dit que le processus X_t est caractérisé par une non stationnarité déterministe ou encore que le processus X_t est TS s'il peut s'écrire :

$$X_t = f(t) + \varepsilon_t$$

Où $f(t)$ est une fonction qui dépend du temps, linéaire ou non linéaire et ε_t est un processus stationnaire.

1.2.1.2. Le processus DS (Différence Stationnary)

On dit que le processus X_t est caractérisé par une non stationnarité stochastique ou encore que le processus X_t est DS si on peut le rendre stationnaire par l'utilisation d'un filtre aux différences : $(1-D)^d X_t = \beta + \varepsilon_t$ où ε_t est un processus stationnaire, β une constante réelle, D l'opérateur décalage et d l'ordre du filtre aux différences.

Ces processus sont souvent représentés en utilisant le filtre aux différences premières ($d = 1$). Le processus est dit alors processus du premier ordre. Il s'écrit :

$$(1-D) X_t = \beta + \varepsilon_t \iff X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$$

L'introduction de la constante β dans le processus DS permet de définir deux processus différents :

$\beta = 0$: le processus DS est dit sans dérive.

Il s'écrit : $X_t = X_{t-1} + \varepsilon_t$

$\beta \neq 0$: le processus DS est dit avec dérive.

Il s'écrit : $X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$

Le résidu ε_t étant un bruit blanc, le processus DS est qualifié de marche au hasard ou marche aléatoire. Il est très utilisé pour analyser l'efficacité des marchés financiers.¹⁰⁶

1.2.2. Les tests de stationnarité (tests de racines unitaires)

Pour étudier la stationnarité des séries temporelles, il existe deux tests de racines unitaires, à savoir : le test de Dickey-Fuller simple (DF) et le test de Dickey-Fuller augmenté (DFA). Ces

¹⁰⁶ BOURDONNAIS-R, « Econométrie », Edition Dunod, Paris 2009, P229-231.

deux tests permettent de mettre en évidence le caractère stationnaire ou non d'une série chronologique par la détermination d'une tendance déterministe ou stochastique. Le test ADF pour la stationnarité des séries temporelles consiste à tester l'hypothèse H_0 d'existence de racine unitaire contre l'hypothèse alternative. Il s'agit de comparer la valeur calculée de la statistique ADF avec la valeur calculée automatiquement par le logiciel Eviews.

L'existence d'une racine unitaire se traduit par la détermination de la nature du processus. Le logiciel Eviews permet de calculer le coefficient du trend et de la constante. La significativité de ces deux valeurs dépend des résultats de test de student de significativité des paramètres. En effet, si l'hypothèse de nullité du paramètre du trend est rejetée, c'est-à-dire ($t_{\text{calculé}} < t_{\text{critique}}$), la série est alors un processus TS. Dans le cas contraire, c'est-à-dire que l'hypothèse H_0 de nullité du trend est acceptée et celle de la constante est rejetée, la série est issue d'un processus DS avec dérivé. Cependant, si les deux paramètres (tendance et constante) sont nuls, alors la série est dite un processus DS sans dérivé.

Il existe trois modèles qui servent de base à la construction de test ADF, le principe de ce test repose sur deux hypothèses :

H_0 : le processus est non stationnaire, il correspond à une de ses formes de non stationnarité :

- Modèle (3) : avec tendance et avec constante : $y_t : \phi_1 y_{t-1} + \beta_t + c + \varepsilon_t$
- Modèle (2) : avec constante : $y_t : \phi_1 y_{t-1} + c + \varepsilon_t$
- Modèle (1) : sans tendance et sans constante : $y_t : \phi_1 y_{t-1} + \varepsilon_t$

$H_1 : |\phi| < 1$.

On commence par étudier le modèle général (3) par la méthode des MCO : on vérifie si β est significativement différent de 0 ou non. Si β est significativement non différent de 0, on passe à l'étude du modèle (2) et on cherche à savoir si C est significativement différent de 0 ou pas. Si C est significativement non différent de 0, on étudie le modèle (1).¹⁰⁷

2. Présentation du modèle

Pour mieux appréhender la contribution du crédit documentaire sur la rentabilité bancaire, il est important d'intégrer d'autres variables. Ainsi, le modèle à tester est le suivant :

¹⁰⁷ BENAHMED-K, « Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie », mémoire de magister, Université de Tizi Ouzou 2013- 2014, P115.

$$\text{COMCD}_t = \alpha \text{IMPORT}_t + \beta \text{COMRD}_t + \gamma \text{TXCH}_t + \varepsilon_t$$

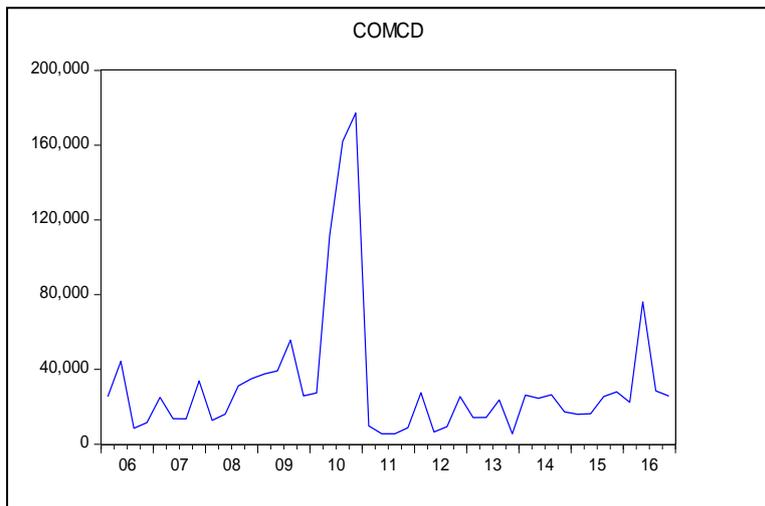
Avec : COMCD (commissions de crédit documentaire) indicateur de la rentabilité bancaire qui est la variable à expliquer, elle est exprimé en DA, IMPORT (les importations) qui correspond à l'introduction des produits étrangers, il est exprimé en DA, COMRD (les commissions de la remise documentaire) exprimé en DA et le TXCH est l'unité de mesure de DA.

2.1. Etude de la stationnarité des séries

Avant de procéder à la modélisation d'une série chronologique, l'étude de la stationnarité constitue une étape capitale dans notre méthodologie du travail. Mais avant d'analyser les caractéristiques statistiques d'une série temporelle, il faut d'abord présenter son graphe et son corrélogramme physique, ils nous donnent une idée sur les propriétés statistiques des variables.

Dans ce qui suit, nous allons donner une analyse détaillée de la série COMCD, et nous nous limitons à communiquer les résultats obtenus sur les autres séries en utilisant les mêmes procédures et les mêmes étapes appliquées sur la série COMCD.

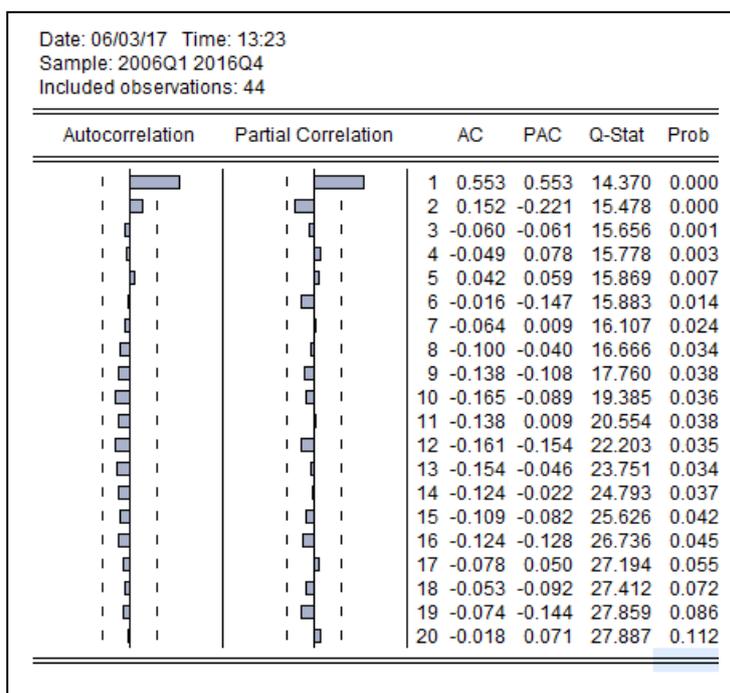
Figure n° 08 : Evolution de la variable COMCD



Source : Etabli sur la base d'Eviews 7.1

Le graphe de la série COMCD présente une tendance à la hausse ou à la baisse synonyme d'une non-stationnarité au niveau.

Figure n° 09 : Le corrélogramme de la série COMCD



Source : Etabli sur la base d'Eviews 7.1

On observe une décroissance lente de la fonction d'auto-corrélation qui constitue un signe de non stationnarité en moyenne de la série COMCD.

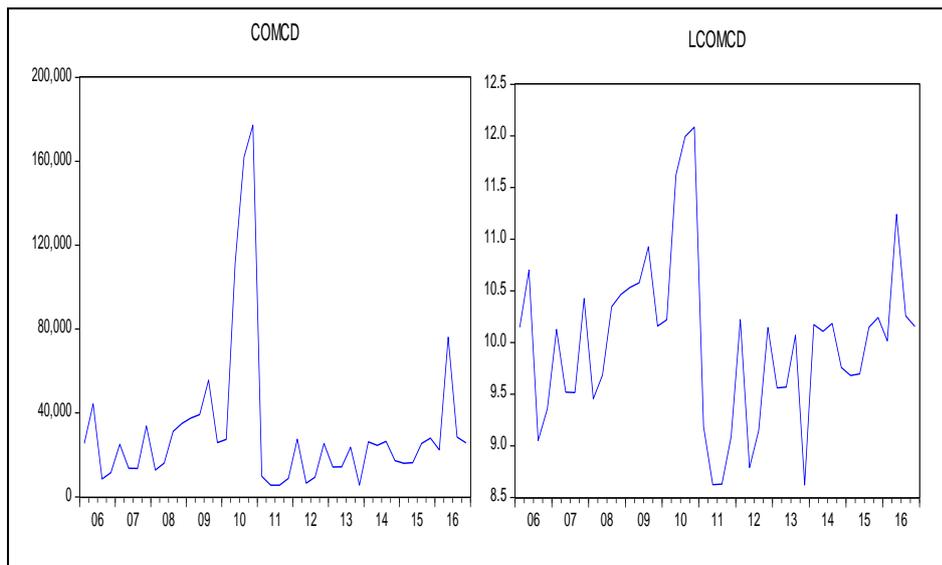
Cependant, pour ce qui concerne les autres séries, nous avons pu établir la même remarque que celle constatée dans le cas de la série COMCD, c'est-à-dire que les trois séries se caractérisent par la non stationnarité qui se traduit par la décroissance lente de la fonction d'autocorrélation. Les correlogrammes des différentes séries sont présentes dans l'annexe n°10.

Ainsi, pour dissimuler l'effet de la non stationnarité, toutes les séries seront prises en logarithmique. Nous allons donc générer pour chaque une nouvelle série avec le logarithme, par exemple le logarithme de la série COMCD se détermine ainsi :

$$L\text{COMCD} = \log(\text{COMCD})$$

Ainsi, pour voir l'effet du logarithme sur la série COMCD, nous allons comparer le graphe de la série COMCD à celui de la série LCOMCD.

Figure n°10 : Les graphes des série COMCD et LCOMCD



Source : Etabli sur la base du logiciel Eviews 7.1

L'application de la fonction logarithmique sur la série n'a pas eu d'impact important sur le comportement de cette dernière, ce qui pourrait être dû au fait que le coefficient de variation n'est pas constant au cours du temps. La série reste non stationnaire et a une allure croissante au cours du temps.

De même, les autres séries ne sont pas tellement influencées par la fonction logarithmique, ce qui signifie qu'elles sont non stationnaires. Les graphes des séries logarithmiques sont présentés en annexe n°15.

➤ Application de l'ADF

Une fois nous avons constaté à l'aide des graphes et des corrélogrammes que les séries sont non stationnaires, nous allons chercher à déterminer la raison de la non stationnarité, mais beaucoup plus la méthode adéquate pour rendre les séries stationnaires par l'application du test de racine unitaire de Dickey et Fuller pour pouvoir ensuite estimer notre modèle.

2.1.1. Analyse de la série LCOMCD

En premier lieu, il faut choisir le nombre de retards (p) qui nous donne une forme de bruits blancs pour les résidus. Nous choisissons le nombre de retard qui possède une valeur minimale des deux critères d'Akaike (AIC) et de Schwarz (SC) pour les trois modèles en commençant par le troisième modèle (avec tendance et avec constante). En effet, en appliquant cette procédure, le logiciel Eviews nous a permis d'obtenir les résultats inscrits dans le tableau suivant :

Tableau n° 13 : Détermination du nombre de retard pour la série LCOMCD

P	Modèle 3		Modèle 2		Modèle 1	
	AIC	SC	AIC	SC	AIC	SC
0	2,3137	2,43	2,26	2,34	2,54	2,58
1	2,3637	2,52	2,3193	2,44	2,55	2,63
2	2,3613	2,57	2,3114	2,48	2,47	2,59
3	2,43	2,68	2,38	2,59	2,53	2,70
4	2,47	2,77	2,42	2,67	2,48	2,69

Source : Etabli sur la base du logiciel Eviews 7.1

Le tableau suivant indique que : Le minimum AIC = 2,26 qui correspond à $p = 0$ et le minimum SC = 2,34 qui correspond à $p = 0$; par conséquent, le minimum AIC et SC = 2,26 et correspond à $P = 0$.

En second lieu, nous allons tester l'hypothèse de racine unitaire sur les séries au niveau et pour les trois modèles :

Test du modèle (3) : dans ce Modèle, il convient de tester la tendance.

D'après le tableau de test ADF : modèle (3) pour la série LCOMCD (voir annexe n° 15), on constate que la série LCOMCD suit un processus DS, on remarque que la probabilité correspond à la tendance est égale (0,99) supérieure à la valeur 0,05, et que t-statistique de la tendance est égale à (-0,0097) est inférieure à la valeur critique qui est 2,81(voir la table ADF en annexe n° 19) à un seuil de 5%, et par conséquent on rejette l'hypothèse de significativité de la tendance, donc on accepte l'hypothèse nulle (H_0 : trend = 0) et on rejette la présence de la tendance dans le modèle. On estime en conséquence le modèle (2).

Test du modèle (2) : dans ce modèle, il convient de tester la constante.

D'après le tableau du teste ADF : modèle (2) pour la série LCOMCD (voir annexe n° 15) , on remarque que la probabilité correspond à la constante est $p = 0,0003$ est inférieur à la valeur 0,05 ; et que la valeur de t-statistique de la constante est égale à (3.95) est supérieur à la valeur critique qui égale à (2.56) (voir la table ADF en annexe n° 19), et par conséquent on rejette l'hypothèse de la non significativité de la tendance et on accepte l'hypothèse de la significativité de la constante donc on accepte la présence de constante dans le modèle (2).

Nous pouvons conclure que la série LCOMCD n'est pas stationnaire, cette non-stationnarité est de type DS et sachant que la constante est significative, la série LCOMCD est issue donc d'un processus DS avec dérive. La méthode adéquate pour la rendre stationnaire dans ce cas, serait d'appliquer le filtrage de différentiation d'ordre 1.

2.1.2. La stationnarisation de la série LCOMCD

La nouvelle série différenciée DCOMC est obtenue. Pour avoir une idée sur les caractéristiques de la série différenciée avant d'entamer les tests, il y a lieu d'établir sans graphe et son corrélogramme.

Figure n°11 : Evolution de DCOMCD

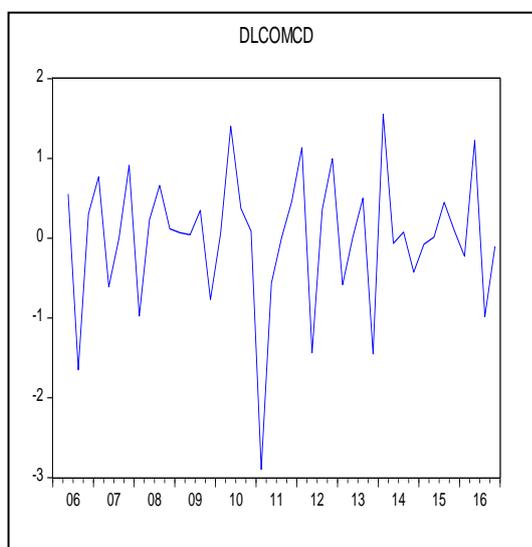
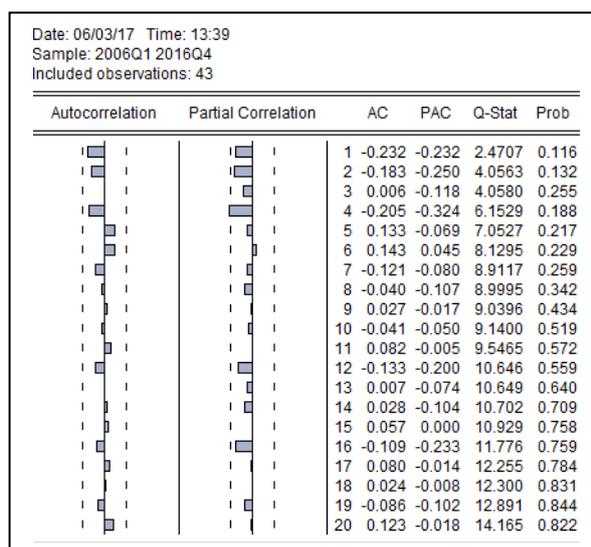


Figure n°12 : Corrélogramme de DCOMCD



Source : Etabli sur la base du logiciel Eviews 7.1

Les pics du corrélogramme sont à l'intérieur de l'intervalle de confiance. La série DLCOMCD a un comportement d'un bruit blanc. Elle paraît qu'elle est stationnaire. Nous allons le confirmer avec le test de l'ADF.

➤ **Application de la stratégie d'ADF**

Comme nous avons procédé à l'étude de la série au niveau, la stratégie qui sera appliquée à la série différenciée consiste également à tester les trois modèles.

Test du modèle (3) : test de la tendance

La probabilité correspondant à la tendance est égal à 0,88 elle est supérieur à la valeur de 5%, cela prouve que la tendance n'est pas significative dans le modèle. Cela implique que modèle (3) n'est pas un bon modèle pour tester les racines unitaires, nous allons passer au modèle (2).

Test du modèle (2) : test de la constante

La probabilité relative à la constante est de 0,97 et elle est largement supérieur à la valeur de 5%, la constante n'est alors pas significative dans le modèle. Donc, le modèle (2) n'est pas un bon modèle pour tester les racines unitaires, nous allons passer au modèle (1).

Test du modèle (1)

$$ADF_{\text{cal}} = -6,27$$

$$ADF_{\text{tab}} = -1,94$$

$ADF_{\text{calc}} < ADF_{\text{tab}}$, l'hypothèse H_0 est rejetée et l'hypothèse H_1 de stationnarité est accepté, il n'y a pas de racines unitaires dans le modèle. Le modèle (1) est le bon modèle pour tester les racines unitaires.

La série DLCOMCD est stationnaire suite à la première différenciation, LCOMCD est donc intégrée d'ordre 1. Cela se traduit par l'écriture suivante : **LCOMCD ~ (1)**

De la même manière, nous allons procéder à la stationnarisation des autres séries (LCOMRD, LIMPORT, LTXCH).

L'étude de la stationnarité et la stationnarisation de la série LCOMCD nous permet de faire la synthèse suivante :

En tenant compte des deux critères d'AIC et SC, le nombre de retard pour la série LCOMCD est $p=0$. Le test de modèle (3) nous a donné une tendance de valeur (0,99) supérieur à la valeur de (0,05) et que le t-statistique de la tendance est égale à (-0,0097) est inférieur à la valeur critique qui est (2,81) au seuil 5%, donc la tendance n'est pas significative. Vu ce constat le processus est de type DS. Pour la constante (modèle 2) sa probabilité est inférieure à 5% et le t-statistique de la constante est égale à (3,95) est supérieur à la valeur critique (2,56) donc, la constante est significative cela conduit à conclure que le modèle (2) est le bon modèle pour tester les racines unitaires, l'hypothèse nulle d'existence de racine unitaire est alors acceptée. La série n'est pas stationnaire au niveau, elle est issue d'un processus DS avec dérive. D'où l'existence de la première différenciation afin de la stationnariser. Il convient en effet d'appliquer le teste de racines unitaires sur la série différenciée :

Dans le modèle (3), la tendance n'est pas significative au seuil de 5% car la probabilité de la tendance est (0,88) supérieur à la valeur (0,05), l'hypothèse H_0 est ainsi acceptée. Pour le modèle (2), nous constatons que la probabilité relative à la constante est de (0,97) supérieur à la valeur (0,05) donc, la constante n'est pas significative. Pour le modèle (1), le teste de racines unitaires montre que la valeur ADF est inférieur à la valeur critique calculée au seuil de 5%, soit $-6,27 < -1,94$.

La série DLCOMCD est donc stationnaire et la série LCOMCD est issue d'un processus DS avec dérive, elle est stationnaire après la première différenciation. Elle est dite donc intégrée d'ordre 1.

2.1.3. Les résultats obtenus sur les séries LCOMRD, LIMPORT, LTXCH

L'application du test ADF sur les séries LCOMRD, LIMPORT, LTXCH, nous conduit à conclure que : les deux séries LCOMRD et LIMPORT sont issues d'un processus DS avec dérive où l'acceptation de l'hypothèse H_0 d'existence d'une racine unitaire dans le modèle (2). Cependant, la série LTXCH est issue d'un processus TS, l'hypothèse nulle est donc acceptée dans le modèle (3). La non stationnarité des séries au niveau nous conduit donc, à appliquer le premier filtre aux différences, les séries différenciées DLCOMRD, DLIMPORT, DLTXCH sont donc stationnaire ce qui donne des séries LCOMRD, LIMPORT, LTXCH intégrées d'ordre 1.

Tableau n°14 : Présentation des résultats des testes (AD et ADF) sur les autres séries restantes.

Séries	Tests ADF en niveau						Test ADF en différence 1 ^{ère}	
	Modèle (3) t-trend		Modèle (2) t-constant		Modèle (1) t ϕ		Modèle (1)	
	t_c	t_t	t_c	t_t	t_c	t_t	t_c	t_t
LCOMRD	-1.012	2,81	4,123	2,56	-	-	-7,32	-1,94
LIMPOT	-0,27	2,81	3,95	2,56	-	-	-5,47	-1,94
LTXCH	3,62	2,81	-	-	-	-	-9,08	-1,94

Source : Etabli sur la base du logiciel EvIEWS 7.1

t_c : la valeur critique t_t : la valeur théorique

2.2. Présentation du modèle VAR : Vecteur Auto Régressif

Le processus VAR représente une généralisation des modèles AR dans le cas multivaré, il décrit l'évolution dynamique des variables endogènes par rapport à leur passé commun.

2.2.1. Détermination de l'ordre de VAR

Après avoir stationnarisé les séries, il est possibles de modéliser un processus VAR ; afin d'analyser les liens à court termes entre les variables (COMCD, COMDR, IMPORT, TXCH), ainsi que l'effet d'une variable sur l'autre. Mais avant tout traitement, il convient de

déterminer l'ordre P du processus VAR à retenir. A cette fin, la procédure qu'on a adopté pour sélectionner le nombre de décalage du modèle VAR n'est pas limité à l'utilisation des deux critères AIC et SC, on a utilisé d'autres critères qui sont : LR (sequential modified LR test static) au seuil de 5%, FPE (final prediction error) et HQ (hannan-quinn information criterion).

Tableau n° 15: Détermination du nombre de retards de VAR

VAR Lag Order Selection Criteria						
Endogenous variables: DLCOMCD DLCOMRD DLIMPORT RESIDTXCH						
Exogenous variables: C						
Date: 06/03/17 Time: 17:22						
Sample: 2006Q1 2016Q4						
Included observations: 40						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-93.81818	NA	0.001564	4.890909	5.059797*	4.951973
1	-72.60838	37.11715	0.001212	4.630419	5.474859	4.935742
2	-50.47993	34.29908*	0.000915*	4.323997*	5.843988	4.873578*
3	-35.41669	20.33538	0.001025	4.370834	6.566378	5.164673

* indicates lag order selected by the criterion
 LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
 FPE: Final prediction error
 AIC: Akaike information criterion
 SC: Schwarz information criterion
 HQ: Hannan-Quinn information criterion

Source : Établi à partir du logiciel Eviews 7.1

Le tableau ci-dessus nous montre que la plupart des critères nous donne le même nombre de décalage de VAR donc, on peut déduire que notre VAR est d'ordre 2, s'écrit VAR(2).

2.2.2. Estimation du modèle VAR (2)

Les coefficients du processus VAR ne peuvent être estimés qu'à partir des séries stationnaires. En effet, le travail consiste à estimer DLCOMCD par le DLCOMDR, DLIMPORT et RESIDTXCH à travers d'un VAR (2), dont l'objectif est d'évaluer l'effet de passé de toutes les variables sur chacune de ces dernières.

Les différents résultats de l'estimation de VAR (2) à l'aide d'Eviews 7.1, par la méthode de maximum de vraisemblance (MV) sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° 16 : Résultats de l'estimation du modèle VAR

Variabes	DLCOMCD	DLCOMRD	DLIMPORT	RESIDTXCH
DLCOMCD (-1)	-0,777306 [-3,47692]	-0,127767 [-0,43548]	-0,518288 [-1,37900]	-0,017490 [-0,85921]
DLCOMRD (-1)	-0,526823 [-2,91999]	-0,629807 [-2,65993]	-1,027795 [-3,38857]	-0,004618 [-0,28108]
DLIMPORT (-1)	0,442988 [3,06444]	0,094980 [0,50065]	0,568917 [2,34100]	0,014969 [1,13725]
RESIDTXCH (-1)	1,692907 [0,79842]	-0,142743 [-0,05130]	1,139802 [0,31976]	0,318669 [1,65059]
C (constante)	0,042698 [0,39570]	-0,045278 [-0,31974]	0,021547 [0,11878]	-0,001777 [-0,18083]
R-Squared	0,451106	0,264285	0,500520	0,148450
F-statique	3,287377	1,436889	4,008331	0,697317

Source : Établi à partir du logiciel Eviews 7.1

Les résultats de l'estimation de VAR (2) nous donnent la fonction suivante :

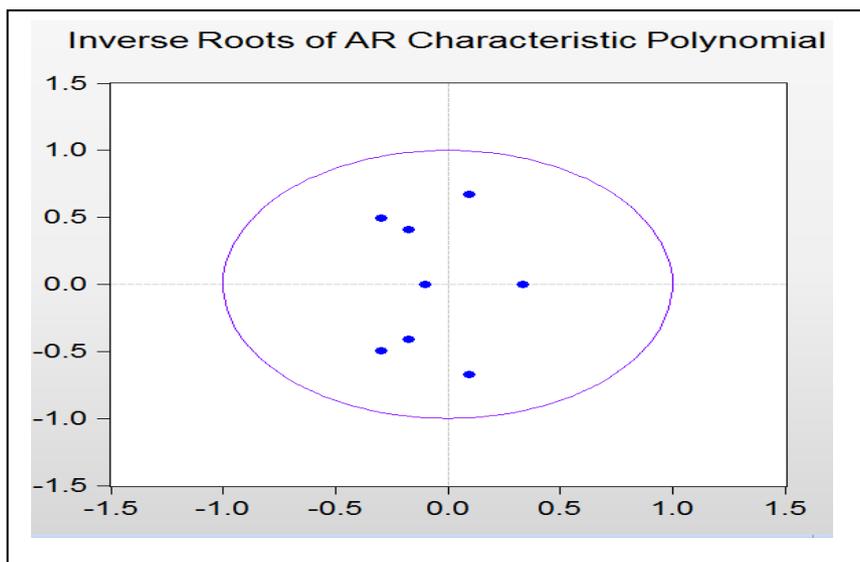
$$DCOMCD = - 0,777306* DLCOMRD (-1) - 0,526823* DLCOMRD (-1) + 0,442988* DLIMPORT + 1,692907* RESIDTXCH (-1) + 0,042698.$$

D'après ces résultats, on peut dire que les commissions du crédit documentaire sont expliquées négativement de son passé et le passé des commissions de la remise documentaire mais dépendent positivement des importations ; cela signifie qu'une augmentation des importations entraîne une augmentation des commissions du crédit documentaire, on peut dire que le total des importations réalisés dans le CPA : agence 194 incite l'utilisation de crédit documentaire comme un moyen de paiement de ces importations et puis l'augmentation des commissions de crédit documentaire donc l'accroissement de la rentabilité du CPA : agence 194.

2.2.3. La stabilité de modèle VAR

Une fois nous avons déterminé l'ordre du modèle VAR, nous allons vérifier sa stabilité, c'est à-dire sa stationnarité. Grâce à la version 7.1 d'Eviews, nous aurons le graphe suivant :

Figure n° 13 : Le cercle des valeurs propres (stabilité du VAR)



Source : Etabli par nos soins sur la base d'Eviews 7.1

Nous remarquons que toutes les racines du polynôme caractéristique, c'est-à-dire que toutes les valeurs propres se situent à l'intérieur du cercle unité. Donc le modèle VAR (2) est stationnaire.

2.2.4. La validation du modèle VAR

Afin de pouvoir interpréter les différents résultats du modèle VAR, plusieurs tests servent à l'étude de la validité de ce modèle.

En effet, pour que le modèle VAR soit bien formulé statistiquement, il faut qu'il n'y ait pas une corrélation entre les erreurs. Pour ce faire, nous allons appliquer deux tests sur les résidus : il s'agit du test d'auto-corrélation et celui d'hétéroscédasticité de white.

2.2.4.1. Test d'auto-corrélation des erreurs

Le test d'auto-corrélation des erreurs a pour objectif de vérifier si les erreurs ne sont pas corrélées. Le test convenable est celui de Durbin-Watson qui sera substitué par celui de LM d'indépendance sérielle.

Ce test repose sur deux hypothèses : H_0 : absence de corrélation entre les erreurs (la probabilité > 5%) contre H_1 : existence de corrélation entre les erreurs (la probabilité < 5%).

Les résultats de ce test sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° 17 : Auto-corrélation des erreurs

VAR Residual Serial Correlation LM T...		
Null Hypothesis: no serial correlation ...		
Date: 06/03/17 Time: 17:27		
Sample: 2006Q1 2016Q4		
Included observations: 41		
Lags	LM-Stat	Prob
1	20.66105	0.1919
2	8.768508	0.9226
3	12.73458	0.6921
4	26.94459	0.0421
5	26.70633	0.0449
6	14.74587	0.5433
7	9.809629	0.8764
8	17.38041	0.3614
9	14.76202	0.5421
10	15.96891	0.4551
11	21.99056	0.1435
12	18.78283	0.2801

Probs from chi-square with 16 df.

Source : Réalisé sur la base d'Eviews 7.1

Nous remarquons que la probabilité de réaliser une erreur de première espèce est supérieure à la valeur critique de 5%. Cela nous conduit à accepter l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les erreurs. Les erreurs sont ainsi indépendantes.

2.2.4.2. Test d'hétéroscédasticité de White

Pour qu'elles présentent de meilleures estimations, les séries des données doivent être homoscedastique. Le test de White permet de savoir si les erreurs sont homoscedastique ou non. L'hétéroscédasticité caractérise les séries qui n'ont pas une variance constante. Pour étudier l'hétéroscédasticité.

L'objectif de ce test est de vérifier si le carré des résidus est expliqué par les variables du modèle. Ce test repose sur deux hypothèses : H_0 selon laquelle les erreurs sont homoscedastiques (la probabilité > 5%) et l'hypothèse H_1 pour laquelle les erreurs sont hétéroscédastiques (la probabilité < 5%).

Tableau n° 18 : Résultat du teste d'hétéroscédasticité de White

VAR Residual Heteroskedasticity Tests: No Cross Terms (only levels and squares)		
Date: 06/03/17 Time: 17:29		
Sample: 2006Q1 2016Q4		
Included observations: 41		
Joint test:		
Chi-sq	df	Prob.
175.7400	160	0.1868

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

L'hypothèse d'homoscédasticité est acceptée dans la mesure où la probabilité de réaliser une erreur est égale à 0,1868 supérieur à 5%, donc les estimations obtenues sont optimales.

2.2.4.3. Test de normalité

Ce test est réalisé grâce à la statistique de Jarque-Bera (JB) et suit une loi du Khi-deux à deux degrés de liberté au seuil de 5% égale à 5,99. Il permet de savoir si les variables du modèle suivent ou non une loi normale.

Tableau n°19 : Test de normalité de JB

Component	Jarque-Bera	Df	Prob.
1	1.491825	2	0.4743
2	0.662949	2	0.7179
3	0.330022	2	0.8479
4	8.811248	2	0.0122
Joint	11.29604	8	0.1855

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

En ce référant à ce tableau, on constate que presque toutes les valeurs calculées de Jarque-Bera sont inférieure à la valeur de Khi-deux au seuil de 5%. Dans ce cas on accepte l'hypothèse de normalité des erreurs (les variables suivent une loi normale).

2.2.5. Etude de la causalité au sens de Granger

Cette étude s'intéresse aux relations causales entre les variables, c'est-à-dire elle nous permet de voir quelle est la variable qui cause l'autre et donc le sens de causalité entre les variables.

Ainsi, une variable X « cause » la variable Y, au sens de Granger, si la qualité de la prévision fondée sur la connaissance du passé commun de X et Y est meilleure que celle fondée, seulement sur les connaissances de passé de X et Y.

Il faut noter que, l'étude de la causalité se fait en utilisant les séries stationnaires (les séries différenciées). Ce teste repose sur deux hypothèses : l'hypothèse nulle H_0 pour laquelle la variable X ne cause pas au sens de Granger, la variable Y. cette hypothèse est accepté si la probabilité est supérieur à 5%. Cependant, si la probabilité est inférieure à 5%, on rejette H_0 et on accepte H_1 pour laquelle la variable X cause au sens de Granger la variable Y.

Les résultats obtenus présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° 20 : Test de causalité au sens de Granger

Pairwise Granger Causality Tests			
Date: 06/05/17 Time: 11:49			
Sample: 2006Q1 2016Q4			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DLCOMRD does not Granger Cause DLCOMCD	41	0.85234	0.4348
DLCOMCD does not Granger Cause DLCOMRD		0.17544	0.8398
DLIMPORT does not Granger Cause DLCOMCD	41	0.90570	0.0145
DLCOMCD does not Granger Cause DLIMPORT		0.13706	0.8724
RESIDTXCH does not Granger Cause DLCOMCD	41	3.51765	0.0402
DLCOMCD does not Granger Cause RESIDTXCH		0.00176	0.9982
DLIMPORT does not Granger Cause DLCOMRD	41	0.23432	0.7923
DLCOMRD does not Granger Cause DLIMPORT		4.77695	0.4133
RESIDTXCH does not Granger Cause DLCOMRD	41	0.26251	0.7706
DLCOMRD does not Granger Cause RESIDTXCH		0.28713	0.7521
RESIDTXCH does not Granger Cause DLIMPORT	41	4.79538	0.0142
DLIMPORT does not Granger Cause RESIDTXCH		0.42311	0.6582

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

En analysant le tableau, nous obtenons les résultats suivants :

- La variable IMPORT cause COMCD car la probabilité critique du test $P = 0,0145 < 0.05$.

- La variable RISIDTXCH cause la variable COMCD car la probabilité critique du test $P = 0,0402 < 0,05$.
- Pour les tests concernant les autres variables :
La variable RISIDTXCH cause la variable IMPORT car la probabilité critique du test $P = 0,0142 < 0,05$.

D'après ces résultats, on constate que les variables qui causent le crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 sont les importations et le taux de change.

3. Résultats et interprétations

Dans notre essai empirique ayant pour objectif de traiter l'impact de crédit documentaire sur la rentabilité du CPA : agence 194 dans le paiement des opérations extérieures, nous avons traité la relation entre les quatre variables à savoir, « les commissions du crédit documentaire », « les commissions de la remise documentaire », « les importations » et « le taux de change ». Aussi, un certain nombre de tests ont été amenés notamment, la stationnarité des séries, l'estimation de VAR et le test de causalité au sens de Granger.

3.1. Résultats de l'étude

A l'issue de ces différents tests effectués pour le cas du CPA: agence 194 de la wilaya du Tizi-Ouzou, nous avons obtenu les résultats suivants :

De manière générale, il existe une relation d'équilibre entre les commissions du crédit documentaire, les commissions de la remise documentaire, les importations et le taux de change.

Les tests de stationnarité ADF ont révélé que toutes les variables ne sont pas intégrées de même ordre, c'est-à-dire, elles ne sont pas stationnaires en niveau, ce qui nous a conduits à utiliser le filtre au différence pour les stationnariser. Ensuite, sur la base de ces séries stationnaires, nous avons estimé le modèle VAR avec les quatre variables, les résultats de l'estimation montrent que la variable IMPORT retardée d'une période est significative pour expliquer les commissions de crédit documentaire. Ainsi, nous avons conclu que le crédit documentaire phénomène à expliquer.

La robustesse du modèle est globalement significative, l'absence de corrélations entre les erreurs, les séries sont homoscedastiques et le test de racine unitaire nous a confirmé la stationnarité du modèle.

Après l'estimation de modèle VAR(2), on a appliqué le test de la causalité, les résultats nous indiquent qu'il existe deux relations de causalité au sens de Granger entre les commissions du crédit documentaire et les importations et entre le taux de change et les commissions de crédit documentaire. En effet, la connaissance des valeurs passées de l'une permet de mieux prédire l'autre. Ce résultat signifie que les connaissances des valeurs passées des importations et de taux de change permettent de mieux prédire les valeurs actuelles et futures de la rentabilité du CPA.

D'après les résultats de l'estimation de VAR et le test de causalité, il n'existe pas une relation entre les variables exogènes et les commissions de la remise documentaire. En effet, les connaissances des valeurs passées des variables ne permettent pas de mieux prédire les valeurs actuelles et futures des commissions de la remise documentaire

3.2. Interprétations des résultats

Les résultats de l'estimation du VAR (2), nous a permettent de conclure que le crédit documentaire dépend positivement des importations. Cela signifie que l'augmentation des importations entraîne une augmentation de la valeur du crédit documentaire et donc l'accroissement de la rentabilité du CPA : agence 194, et ceci est justifié par la loi de finance complémentaire 2009 qui stipule que le paiement des importations s'effectue obligatoirement par le crédit documentaire à partir de 2009 car le crédit documentaire constitue un moyen de garantie et de sécurité dans les opérations de commerce extérieur.

L'existence de relation de causalité entre le crédit documentaire et le taux de change, comme ce dernier est un indicateur qui permet de suivre l'évolution de la valeur internationale de Dinar algérien par rapport à l'Euro a une grande importance dans l'évaluation des opérations avec l'étranger car c'est lui qui estime le prix ou le cours d'une monnaie par rapport à l'autre, donc les fluctuations de taux de change jouent un rôle déterminant sur la rentabilité du CPA : agence 194.

L'absence des relations de causalité entre les variables exogènes et les commissions de la remise documentaire peut être expliquée par la non préférence de l'utilisation de cette technique au niveau de CPA. Malgré que la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes, dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à des grands risques.

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier d'une opération de paiement d'importations par le crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194. En effet, notre étude nous a permis de relever que le crédit documentaire a des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants. Donc, le crédit documentaire est la technique la plus idéale au financement des importations.

Ensuite, ce chapitre a empiriquement examiné l'impact du crédit documentaire sur la rentabilité du CPA au moyen des séries temporelles pour la période 2006-2016 ; cette rentabilité dans les opérations du commerce extérieur est indiquée par les commissions du crédit documentaire et les commissions de la remise documentaire comme les moyens de paiement à l'international et nous avons utilisé deux autres indicateurs à savoir les importations et le taux de change ; la méthodologie est basée sur la modélisation VAR, passant par le test des racines unitaires et celui de causalité au sens de Granger.

Les résultats empiriques nous ont permis d'aboutir aux conclusions suivantes :

D'abord, l'estimation du VAR nous a permis de déduire que les commissions du crédit documentaire dépend de passé des importations cela signifie qu'il avait une relation positive entre le crédit documentaire et les importations donc l'augmentation des importations entraîne une augmentation de la rentabilité du CPA ; au-delà on constate que le crédit documentaire constitue un indicateur important pour la rentabilité bancaire.

En plus, les résultats au sens de causalité entre les variables indiquent l'existence d'une relation entre les commissions du crédit documentaire et le taux de change car le taux de change a une fonction importante dans l'évaluation du marché de change à l'international cela signifie qu'il contribue à son tour dans l'augmentation des commissions du crédit documentaire et donc l'accroissement de la rentabilité bancaire.

Au regard de ces résultats, il n'apparaît aucun doute que le crédit documentaire est un moyen de financement des importations le plus efficace et moins risqué et surtout il constitue un facteur de l'évaluation de la rentabilité bancaire.

Conclusion générale

L'ouverture commerciale constitue un élément du développement très important. A ce propos, l'Algérie a engagé une large politique de réforme économique par la libéralisation du commerce extérieur et la conclusion des accords d'associations notamment avec l'Union Européenne et la grande zone arabe de libre échange ainsi que la ratification de plusieurs conventions relatives aux banques, assurances, commerce, transport...et l'adhésion aux différentes organisations internationales encadrant le commerce international à l'exception de l'OMC.

L'objet de notre travail consiste à étudier le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire et montrer le poids de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations. Aussi, l'impact de Credoc sur la rentabilité du CPA : agence 194.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude de crédit documentaire comme moyenne de paiement. Nous avons arrivé à déduire que : le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients mais il reste toujours la technique la plus sécurisante, car le Credoc basé sur la confiance des deux parties contractants, couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur les marchandises.

Nous avons essayé d'avoir une idée sur la situation de l'Algérie par rapport au marché mondial en abordant le commerce extérieur en Algérie. Les résultats que nous avons obtenus sont particulièrement critiqués, de fait que les exportations algériennes se constituent essentiellement par les hydrocarbures. Dans le commerce international, les produits qui s'exportent le plus sont les produits manufacturés, il reste que le développement des exportations manufacturières peut intervenir à court terme. Tant il est vrai que l'amélioration de la compétitivité des entreprises algériennes exige de temps et des moyens matériels et humain importants (la privatisation, l'encouragement de l'investissement privé, l'attraction de l'investissement étranger...); il y a néanmoins, des produits pour lesquels, l'Algérie jouit d'un avantage comparatif certain et qui peuvent potentiellement être exportés à court ou moyen termes. Il s'agit de certains produits de l'agriculture (vin, dattes, huile d'olive...), du tourisme et des produits industriels des secteurs qui se situent en aval du secteur des hydrocarbures (pétrochimie et gazochimie). Par ailleurs, l'Algérie dispose d'une véritable politique commerciale basée sur les importations, vu l'importance de la diversité des produits

importés, et le secteur dominant des importations algériennes est celui de l'automobile, à titre d'exemple, les importations des voitures de tourisme et de transport en 2009 représentent (2990 UDS) de total des importations (10920), cette dominance se justifie par l'augmentation de la demande du marché algérien de l'automobile.

Dans le but de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses, et d'assurer les informations acquises pendant notre stage pratique, nous avons fait deux études :

Premièrement, nous avons traité une opération de paiement des importations par crédit documentaire au niveau de CPA : agence 194. Nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des importations, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente. Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Cette étude nous a mené à confirmer notre première hypothèse que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de CPA : agence 194.

Deuxièmement, nous avons mené une étude microéconomique au niveau de CPA; pour ce faire, nous avons utilisé des données trimestrielles allant de (T1 :2006) jusqu'au (T4 :2016) et quatre variables comme indicateur de la rentabilité bancaire : COMCD (commissions de crédit documentaire), COMRD (commissions de la remise documentaire), IMPORT (importations), TXCH (taux de change) ; la démarche de notre étude consiste en premier lieu à déterminer l'ordre d'intégration des variables que nous avons transformé en logarithme. Via les tests de racines unitaires appliqués sur chaque variable au niveau et en différence première les résultats indiquent que les variables sont toutes intégrées d'ordre 1. Les estimations de modèle VAR (2) ainsi que le test de causalité de Granger ont permis de conclure qu'il existe une relation entre les importations et les commissions de crédit documentaire et entre le taux de change et les commissions de crédit documentaire donc le crédit documentaire est un bon indicateur de la rentabilité du CPA.

Ce résultat nous renseigne sur la contribution de crédit documentaire à la rentabilité de CPA et la nécessité de prendre en compte le taux de change comme indicateur qui détermine les prix sur le marché international. Toutefois, pour se développer, la banque doit avoir une rentabilité suffisante et un bénéfice stable pour poursuivre son activité. Ainsi, nous avons

confirmé notre deuxième hypothèse qui stipule qu'il existe des relations positives entre le crédit documentaire, les importations et le taux de change au niveau de CPA : agence 194.

Références bibliographiques

1. Ouvrages

1. ADJILAN-A, « Techniques et moyens de financement international », Edition Dunod, Paris 2002.
2. AFFAKI-B, « Les garanties indépendantes sont-elles encor indépendantes ? », Edition Grolfe, Paris 1994.
3. ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », Edition Odile Jacob, Paris 2006.
4. BEITTON-A et autres, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Edition Armand Colin, Paris 2007.
5. BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010.
6. BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999.
7. BERNET-R: « principes et techniques bancaires »,25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008.
8. BOURDONNAIS –R, « Econométrie », Edition Dunod, Paris 2009.
9. BOURBOUNNAIS-R, « Econométrie », 6^{ème} Edition Dunod, Paris 2005.
10. BURGARD-J, « Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel », Edition Armand Colin, Paris 2016.
11. CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997.
12. COSTAL-M, « Le crédit documentaire : étude comparative », Edition Economica, Paris 1998.
13. DIDIER-M, « Elément de droit bancaire », 5^{ème} Edition, collection de l'institut technique de banque, Vanves 1998.
14. DOLORES-A, AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », Edition GREX, Europe 2016.

15. DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005.
16. FABRE-P, « Le crédit documentaire », édition Dunod, Paris 2007.
17. FRANACOIS-M, ELISABETH-P, « Lexique du commerce international », Edition Bréal, Roma 2002.
18. FRANCIS-P, « Accès à la finance : Guide pratique pour la PME exportatrice », Edition Dalloz, Paris 2009.
19. FREU-D, « les enjeux de l'ouverture internationale », Edition Economica, Paris 2012.
20. GARSUAULT-P et PRIAMI-S, « Les opérations bancaires à l'international », Edition Banque Editrice, Paris 1999.
21. GERJEBIN-A, « Théorie contemporaines de l'échange international », Edition VUIBERT, paris 1987.
22. Groupe Attijariwafa Bank, « guide du commerce extérieur », Edition Arab Tunisian Bank, Tunisie 2010.
23. LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999.
24. LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009.
25. LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8^{eme} édition Dunod, Paris 2007.
26. LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008.
27. LOGOZ-F, « La protection de l'exportateur face à l'appel abusif à une garantie bancaire », Edition DROZ, Genève 1991.
28. MADELIEN-N, « Importer », 4^{eme} Edition Bréal , Roma 2011.
29. MORE-T, « Les enclosures », 1^{ere} Edition Dunod, Paris 1996.
30. MOUSSA-L, « Le crédit documentaire », Edition ENAG, Paris 2006.
31. NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005.
32. PANET RAYMOND-A et ROBICHAUD-D, « le commerce international : une étude nord-américaine », Edition Cherellière Education, Canada 2005.
33. ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Edition Méta, Paris 1990.

34. SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Edition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002.
35. TEHAMI-M, « Aspect économiques du commerce extérieur », Edition OPU, Algérie 1972.
36. VASSEUR-M, « Dix ans de jurisprudence française relative aux garanties indépendantes », Edition Economica, Paris 1990.
37. VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 1996.
38. VIERNIMEN-P, « Finance d'entreprise, analyse et gestion », Edition Dollouz, France 1974.
39. VURGEN-D, « Les garanties bancaire dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986.

2. Articles et lois

1. Article 05/01 Ordonnance n°96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.
2. Article du code civil algérien.
3. Article 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.
4. Art 05 de décret exécutif n° 96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.
5. Art 6 de Décret exécutif n° 04-174 du 12 juin 2004 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.
4. Courrier International n° 427 du 7/13, janvier 1999.
5. Ordonnance n° 03-04 paru au journal officiel de la république Algérienne n° 39 du 19 juillet 2003 relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.

3. Revues

1. ABDELLAH- BEN HAMOUN, « Cadre juridique du commerce extérieur de l'Algérie », Revue IDRA, volume 9 n° 2, 1999.

2. AMIEUR.S, «Les moyes de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance n° 06, Algérie 2003.
3. BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC », in revue CNRS, n° 5, 2009.
4. BNA, « les moyens de paiement à l'international », Revue trimestrielle n° 06, 2003.
5. CHEBBAH-K, « évolution du commerce extérieur de l'Algérie », Revue compus n°7, 2001.
6. DECALUWE-B, COCKBURN-J et VEZINA-S, étude sur le système d'incitation et de protection effective de la production en Algérie, in ADE, 2001.
7. DENIS-CH, « Transport à l'international », revue internationale, Paris 1996.
8. MAHIOU-A, « L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999.
9. Ministère du commerce, « bilan des actions du secteur du commerce réalisées durant la période 1962-2012 », 2012.
10. OULMANE-N, « Politique commerciale, intégration Sud-Sud et souveraineté économique en Algérie, in confluence méditerranéenne, N° 71/04, 2009.

4. Thèses et mémoires

1. BENAHMED-K, « Essai d'analyse de la relation entre l'assurance et la croissance économique en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi Ouzou 2014.
2. BRAHIM-S, « La libéralisation du commerce extérieur et l'impératif de l'OMC avec référence au cas de l'Algérie », Mémoire du Master, Université d'Oran 2012.
3. HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire de licence, Université de Tunis 2015.
4. HELLAL-K, HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du Master, Université de Bejaïa 2013.
5. KHAL-A, « la chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives », Mémoire de Magister, Université d'Oran 2013.

6. KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016.
7. MAKHELOUF-N, « L'entreprise face aux règles du commerce extérieur de l'Algérie », Mémoire du Magister, Université d'Oran 2015.
8. MAKLOUF-F, « Les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration en Europe », Mémoire du Master en économie des affaires Européennes et internationale, Université de Pau 2006.
9. REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du Master, Université de Bejaïa 2011.
10. ZOURDANI-S, « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », Mémoire de Magister, Université de Tizi Ouzou 2013.

5. Sites internet

1. www.ebrd.com
2. www.gaat.com
3. www.imf.org
4. www.oecd.org
5. www.omc.com
6. www.unctad.org.
7. www.wto.org
8. www.worldbank.org.
9. www.bank-of-algeria.dz.
10. www.douane.gov.dz

Liste des tableaux

Tableau n° 01: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en million DA.	35
Tableau n° 02: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions	36
Tableau n° 03 : Evolution du la balance commerciale en millions USD	37
Tableau n° 04: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie (2002-2012) en millions USD.....	39
Tableau n° 05: Evolution des importations de marchandises par catégorie de produits en millions USD.....	40
Tableau n° 06 : Evolution de la balance commerciale en millions.....	41
Tableau n° 07 : Structure des importations de l'Algérie de 2012 aux deux premiers mois de 2017.....	43
Tableau n° 08: Répartition des importations par mode de financement.....	46
Tableau n° 09: Les principaux produits hors hydrocarbures exportés	48
Tableau n° 10 : Les principaux clients de l'Algérie.....	49
Tableau n° 11 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie.....	50
Tableau n° 12 : Evolution des exportations d'hydrocarbures (2007-2016).....	51
Tableau n° 13 : Détermination du nombre de retard pur la série LCOMCD.....	104
Tableau n°14: Présentation des résultats des testes (AD et ADF) sur les autres séries restantes.....	107
Tableau n° 15: Détermination du nombre de retards de VAR.....	108
Tableau n° 16 : Résultats de l'estimation du modèle VAR.....	109
Tableau n° 17 : Auto-corrélation des erreurs.....	111
Tableau n° 18 : Résultat du teste d'hétéroscédasticité de White.....	112
Tableau n° 19 : Test de normalité de JB.....	112

Tableau n° 20 : Test de causalité au sens de Granger.....113

Liste des figures

Figure n°01: Evaluation de la balance commerciale de l'Algérie en millions DA.....	37
Figure n° 02: L'évaluation de la balance commerciale algérienne.....	38
Figure n° 03: Evolution du commerce extérieur en Algérie (2002-2012).....	39
Figure n° 04: Représentation graphique de l'évolution des importations de marchandises par catégorie de produits.	40
Figure n° 05: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en DA.....	42
Figure n° 06: Structure des importations de l'Algérie en % de 2012 au deux premiers mois de 2017.....	43
Figure n° 07: Répartition des importations par mode du financement en %.....	46
Figure n° 08 : Evolution de la variable COMCD.....	101
Figure n° 09 : Le corrélogramme de la série COMCD.....	102
Figure n°10: Les graphes des série COMCD et LCOMCD.....	103
Figure n°11 : Evolution de DCOMCD	105
Figure n° 12 : Corrélogramme de DCOMCD.....	105
Figure n° 13 : Le cercle des valeurs propres (stabilité du VAR).....	110

Liste des schémas

Schéma n°1 : mécanisme du crédit documentaire	56
Schéma n°2 : Le crédit documentaire révocable	58
Schéma n° 03 : Le crédit documentaire irrévocable.....	58
Schéma n°04 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	59
Schéma n°05 : fonctionnement de l'encaissement documentaire.....	65
Schéma n° 06 : L'organigramme du CPA	86
Schéma n° 07 : Composition du numéro de domiciliation.....	88

Liste des annexes

Annexe n°01 : la facture proforma 131

Annexe n°02 : Certificat d'origine 132

Annexe n° 03 : Certificat de contrôle 133

Annexe n°04 : EM11 134

Annexe n°05 : Formule 4 135

Annexe n°06 : Bordereau d'ouverture 136

Annexe n° 07: Swift de règlement 137

Annexe n°08 : Le tableau des données 138

Annexe n°09 : : les graphes des séries COMCD, COMRD, IMPORT, TXCH 139

Annexe n°10 : Corrélogrammes des séries COMCD, COMRD, IMPORT, TXCH 140

Annexe n°11 : Les graphes des séries LCOMCD, LCOMRD, LIMPORT, LTXCH 141

Annexe n°12 : Corrélogrammes des séries logarithmiques 142

Annexe n°13: Graphes des séries différenciées 143

Annexe n°14 : Corrélogrammes des séries différenciées 144

Annexe n°15 : Les résultats de test de stationnarité de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) pour la série LCOMCD 145

Annexe n°16 : Les résultats de stationnarité de test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) de la Série LCOMRD 146

Annexe n°17 : Les résultats de test de stationnarité de Dickey-Fuller Augmenté (DFA) de la série LIMPORT 147

Annexe n° 18 : Les résultats de stationnarité de test de Dickey-Fuller Augmenté (DFA) de la série LTXCH 148

Annexe n°19 : Les valeurs critiques de la constante et de la tendance du test d'ADF.....149

Annexe n°20 : Estimation de VAR (2).....150

Annexe n°01 : La facture proforma



**Instrumentation scientifique
Géotechnique et Agronomie**

Facture proforma

Référence Devis : **D151011A SL**
 Numéro de dossier : 14658VJT
 Votre référence : Demande de Facture Proforma

Monsieur A
 BET en Génie Civil
 Village Si

Date : **23/05/2016**

**15000 TIZI OUZOU
ALGERIE**

Item	Désignation	Référence	Qté	P.U. Net	Montant HT
	Suite Devis N° D15-1011 du 26/12/2015 Vos N° d'Agrément : 2014/191/483/02 et NIF : 190150106791146.				
	ENSEMBLE 1 OEDOMETRE "ACONS" AUTOMATIQUE				
1	Oedomètre, modèle ACONS, à chargement pneumatique, automatique, compact, avec double-vérin et un capteur de force en boucle fermée offrant une capacité de chargement de 15 kN sous 10 bars de pression d'entrée et 2 gammes de mesure : 0 -1500 N et 1500-15000 N. Utilisation simple en mode local (4 touches et un grand afficheur digital) ou pilotable à distance par PC (via le logiciel Clisp Studio Oedo dédié) de un à plusieurs postes reliés par chaînage (8 maximum). Le bâti accepte les cellules oedométriques et perméamétriques conventionnelles de dia. 50-70-75 ou 100mm, à commander séparément (de gamme VJTech ou autre fabricant moyennant adaptateurs - nous consulter!). Spécifications : - résolution : 1 N, - précision : 0,75% Pleine Echelle - Interface RS232, ou USB avec convertisseur - Source d'air comprimé nécessaire non incluse : 10 bars, filtré au minimum à 5µm. Nouvelle version : il intègre une voie supplémentaire pour un capteur de déplacement analogique. Capteur de déplacement à commander séparément. Dimensions : 20 x 32 x 72 cm. Poids 26 kg. Alimentation : 230V/50Hz/80W.	VJT/0650A	1	4 195,00	4 195,00
2	Capteur de déplacement analogique, LSCT, course 25 mm, livré avec cordon de longueur 2 m et connecteur DIN 5 broches Poids 0.170 kg	VJT/0271	1	860,00	860,00
3	Support de capteur de déplacement LSCT, hors comparateur, pour appareil de mesure des variations de volume, machine de cisaillement type ShearTest et autre...	VJT/0284	1	68,00	68,00
4	Té en polymère, égal, pour tubulure nylon dia.ext.8mm	DIV/LEG/TE/EG8	1	6,93	6,93
5	Cellule perméamétrique complète pour échantillons dia. 50 mm, légère, en aluminium anodisé, pierres poreuses inférieure et supérieure et ajutages haut et bas pour liaison à un tableau	VJT/0673	1	672,00	672,00
6	Filtres à plat, dia.50 mm, filtration moyenne, le cent	EQG/FILT/SP/50	1	6,00	6,00
7	Tableau perméamétrique avec réservoir et 2 vannes, tube manométrique dia.8x4 mm pour essais de perméabilité sous charge variable, livré avec réglet inox de 500 mm et tubulure de liaison de 1 mètre (10x14, réducteur, 8x12). Dim. 74x17x8 cm. Poids 1,7 kg.	PERM/TAB/VA/R2V	1	406,00	406,00
8	Logiciel CLISP-Studio, module "oedomètre" - Conforme aux normes BS 1377, et AFNOR. - Acquisition personnalisée des données - Incréments de chargement et de déchargement programmés au choix - Chargements automatiques (avec les oedomètres ACONS) - Mesures sur écran des valeurs de T50 ou T90	VJT/CS-OEDO	1	1 560,00	1 560,00

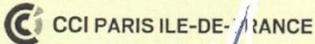
3 avenue Le Verrier - ZAC des Bruyères - 78190 TRAPPES

Tél. : Nat. 01 30 50 34 50 - Int. +33 1 30 50 34 50 - Fax. Nat. : 01 30 50 34 49 - Int. +33 1 30 50 34 49

Site WEB : www.sols-mesures.com - E-mail : info@sols-mesures.com

©Sage SARL au capital de 24 000 EUR - SIRET 395 241 599 00038 - Code NAF 4669B - TVA FR 10 395 241 599 - RCS Versailles B 395 241 599

Annexe n°02 : Certificat d'origine

 <p>N° 11012/01</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">En application du Code des Douanes Communautaire, les copies signées et visées par l'autorité compétente en même temps que l'original, ont même valeur que ce dernier. In compliance with Community Customs Code, copies signed and stamped by the competent authority at the same time as the original, have the same value as the latter. En aplicación del Código Aduanero Comunitario, las copias firmadas y estampilladas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">REPRODUCTION INTERDITE</p>	<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) <i>Consignor</i> Expedidor المُرسل المرسلة / Отправитель</p> <p>SARL SOLS 03 AVENUE LE VERRIER ZAC DES BRUYERES 78190 TRAPPES FRANCE / FRANCE</p>	<p>N° 2017_03_08_1706473</p> <p>COPIE</p>	
	<p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee</i> Destinatario المُرسل اليه / Получатель</p> <p>VILLAGEUR NIF: 180101016791146 TIZI OUZOU ALGÉRIE / ALGERIA</p>	<p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY / COMUNIDAD EUROPEA / المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN / CERTIFICADO DE ORIGEN / شهادة المنشأ / 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>	
	<p>4. Informations relatives au transport (mention facultative) <i>Transport details</i> Expedición / مرسلة بواسطة / 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)</p> <p>MER / SEA</p>	<p>3. Pays d'origine <i>Country of origin</i> Pais de origen بلد المنشأ / 原产国 / Страна происхождения</p> <p>TAÏWAN / TAIWAN</p>	<p>5. Remarques <i>Remarks</i> Observaciones ملاحظات / 备注 / Для служебных отметок CREDIT DOCUMENTAIRE 194DI094CD121668</p>
	<p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i> N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара</p> <p>IT 9 + 47 : ADAPTATEUR SERIE / USB AVEC DRIVER IT 52 : POMPE A VIDE A PALETTES</p>	<p>7. Quantité <i>Quantity</i> Cantidad الكمية / 数量 / Количество</p> <p>2 PIÈCE(S) - PIECE(S) 1 PIÈCE(S) - PIECE(S)</p>	
	<p>8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 <i>THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3</i> LA AUTORIDAD INFRASCRIPTA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3</p> <p style="text-align: center;"> CO Verification : http://certificates.iccwbo.org N° de sécurité / Security number FR47MREJN11BRJ</p> <p style="text-align: center;">Pour le président, 10-03-2017 Daniëtte LOUIS</p> <p style="text-align: center;">Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente <i>Place and date of issue ; name, signature and stamp of competent authority</i> Lugar y fecha de expedición ; designacion, firma y sello de la autoridad competente مکان، تاریخ وتسمية وتوقيع وختم السلطة المختصة / 发证地点和日期；发证当局名称、签字和印章 Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа.</p> <p style="text-align: right;"></p>		

Réf. 36012 - CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION PARIS ÎLE-DE-FRANCE
En vente chambres de commerce et d'industrie et librairies spécialisées

N° L 0264372

Annexe n° 03 : : Certificat de contrôle

FICHE DE CONTROLE (1) Instruction n° 895 Annexe II

Modèle F. DI

Intermédiaire agréé CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Succursale de : TO 827.	Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année) AS.02.04/2016/4/10/00002/Eur	DATE 1° Date d'ouverture du dossier : 09-10-2016 2° Date de vérification de droit au maintien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture) 09-04-2017 3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture) 09-06-2017 4° Date d'établissement du « bilan » (9 mois après l'ouverture) 09-07-2017 5° Date de décision de la banque : (10 mois après l'ouverture) 09-08-2017
Numéro de guichet domiciliataire AS.02.04.	Dossier de domiciliation D I Importation à délai normal	
Références diverses concernant l'importateur SARL Sals	Nom et adresse de l'importateur A Vg Yizi ouzou	

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	
23-05-2016	CFR	45 742,29 Eur	5.628.657,39	90 31 80910-

**PERMIS D'IMPORTATION AC
TESTATION D'IMPORTATION AV** } *Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutile.*

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		en devises	en DA (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

Mode de règlement : CRE DOC.

En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
un exemplaire rayé de brun, comportant les quatre pages.
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
A remplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

Réf. EM/02 bis 111 - 6/73

Annexe n°05: : Formule 4

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes FORMULE 4		PRELEVEMENT DE DEVISES INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION (Nom et Adresse)	
A DONNEUR D'ORDRE Nom: <u>A. TO</u> Adresse: <u>TO</u> agissant pour son compte (1) Nationalité: <u>ALS.</u> pour le compte de (1)		E Cadre réservé à la Banque Centrale		D Bordereau E N° <u>69/3</u> N° de la formule	
Nom: <u>SARL SOLS</u> résident (1) Adresse: <u>LA BRUYERE 78150 France</u> non résident (1)		1		C EXECUTION DE L'ORDRE N° <u>0121668</u> 1. Date de prélèvement sur le marché	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification <u>TS N° 003A 40 010</u>		2		2. Désignation de la devise 3. Cours appliqué	
GROUPE I: Achat de Marchandises Pays d'origine des marchandises <u>FRANCE</u>		3		402 MAY 90	
a) Importation <input checked="" type="checkbox"/> F.O.B. <input type="checkbox"/> C.A.T. <input type="checkbox"/> F.B.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE) (1) Régulée après expédition <u>OPR</u> (1) réglée avant expédition (acompte autorisé)		4		4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché <u>45742,29€</u> 06 AVR. 2017	
(1) Numéro du dossier de domiciliation: <u>AF260420164100002E1A</u> b) Autres (préciser la nature de l'opération):		(containing a large 'X' mark)		CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agréé ; <u>ARX</u>	
GROUPE II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures). Pays de résidence du créancier étranger: <u>Credit Agricole d'Alger</u> Précisions sur la nature de l'opération:		(containing a stamp: ARX)		(containing a stamp: ALGERIE)	
GROUPE III: Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial: <u>ARX</u> (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession		(containing a stamp: ARX)		(containing a stamp: ALGERIE)	
2 DESTINE AU GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE.		Mod. 400		(containing a stamp: ALGERIE)	

Annexe n° 06 : Bordereau d'ouverture


القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48 000 000 000 DA
 Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000
 Tél. : 021 63 57 05 - 021 63 56 86/87 - 021 63 56 90 - Fax : 021 63 57 13

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 000021
DOSSIER No CD1600000974

N° COMPTE: 410001 [REDACTED] -55 **LE:** 10 Octobre 2016 a 12:49

Agence: 00194 AGENCE TIZI-OUZOUJ
 Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 002 CREDOC A VUE PROVISION VLGE [REDACTED]
 Guichetier ..: 3 [REDACTED]

CDI94

Bénéficiaire ...: SOLS [REDACTED]
 Correspondant ..: 41014-00976 CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL
 66, RUE DE VICTOIRE 75009
 PARIS

Compte: [REDACTED]
 Montant: 45.742,29 EUR Tx change ..: 122,9580000
 Soli: 5.624.380,49 DZD
 COM OUVERT CDI : 3.000,00 DZD
 COM ENGAGEMENT : 297,32 EUR
 FRAIS SWIFT OUV: 2.500,00 DZD

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe: 54,69 EUR
 Mont. gar: 0,00 DZD Soli: 0 %

Nous debiterons votre compte No 4100019779-55 le 10/10/2016
 selon vos instructions du 10/10/2016 de 48.782,71 DZD
 Date de valeur : 09/10/2016 Validite: 10/01/2017

Solde: 777.403,15
 Disponible ...: 777.403,15
 Autorisation : 0,00 au
 Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 847

Annexe n° 07 : Swift de règlement

26/03/17-09:38:15

Printer-0453-000233

----- Instance Type and Transmission -----
Original received from SWIFT
Priority : Normal
Message Output Reference : 1345 170324CPALDZALAXXX0659566017
Correspondent Input Reference : 1345 170324BIARFRPPAXXX5257101638

----- Message Header -----
Swift Output : FIN 754 Adv of Paymt/Acceptance/Nego
Sender : BIARFRPPXXX
BANQUE BIA
PARIS FR
Receiver : CPALDZALXXX
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
ALGIER DZ

----- Message Text -----
20: Sender's Reference
SOBICDE000112913
21: Related Reference
1345170324CPALDZALAXXX0659566017
32B: Principal Amt Paid/Accepted/Negd
Currency : EUR (EURO)
Amount : #45742,29#
34A: Total Amount Claimed
Date : 06 April 2017
Currency : EUR (EURO)
Amount : #45742,29#
77A: Narrative
NOUS VOUS ENVOYONS DOCUMENTS
CONFORMES PAR PLI DHL
SALUTATIONS DOC CYE

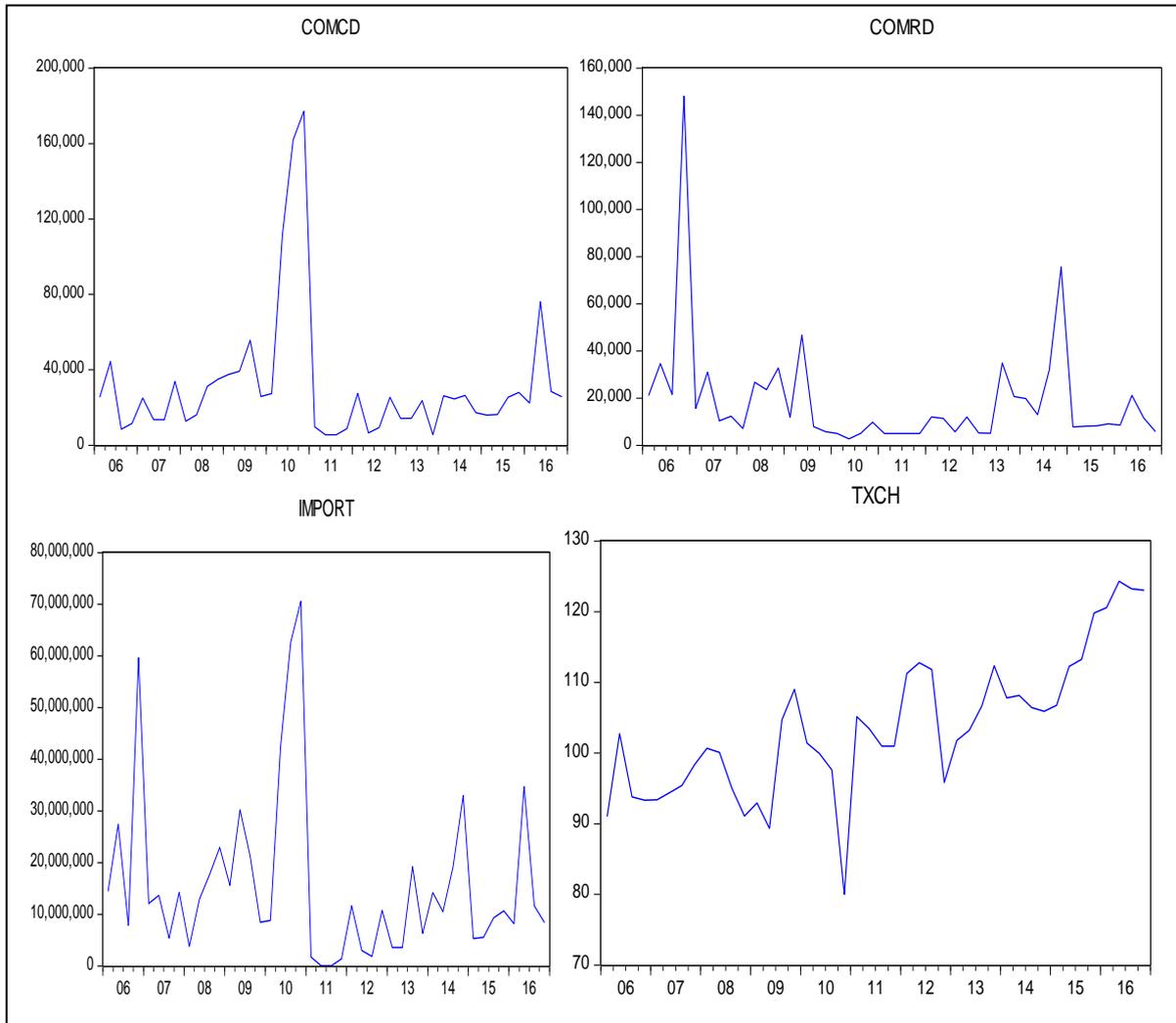
----- Message Trailer -----
{CHK:F7102CD9821F}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Annexe n° 08 : Le tableau des données

Observations	Commissions du crédit documentaire (COMCD)	Commissions du la remise documentaire (COMRD)	Les Importations	Le taux de change
T1 :2006	25503.69	21068.58	14428912.90	91.0011
T2 :2006	44405.02	34651.08	27422444.00	102.7442
T3 :2006	8528.94	21650.01	7871584.00	93.7922
T4 :2006	11585.00	148046.33	59652535.00	93.3216
T1 :2007	25023.26	15633.50	12062704.00	93.3744
T2 :2007	13617.34	31022.00	13655740.00	94.3991
T3 :2007	13569.31	10368.44	5375100.00	95.4091
T4 :2007	33792.79	12307.69	14240197.00	98.3536
T1 :2008	12750.00	7136.46	3754584.00	100.6923
T2 :2008	16071.04	26766.41	12934983.00	100.0793
T3 :2008	31117.96	23624.98	17697176.00	94.9843
T4 :2008	35032.025	32846.02	22951221.00	91.0709
T1 :2009	37532.00	11888.66	15568264.00	92.9362
T2 :2009	39270.00	46769.68	30215873.00	89.3307
T3 :2009	55709.50	7913.50	21249200.00	104.7104
T4 :2009	25852.50	5816.025	8467410.00	109.0054
T1 :2010	27442.26	5028.45	8788285.00	101.4254
T2 :2010	111532.50	2753.47	42414390.90	99.9335
T3 :2010	162075.00	5050.22	62650089.10	97.5743
T4 :2010	177250.25	9783.20	70613380.00	80.0000
T1 :2011	9766.84	5003.07	17079968.00	105.1299
T2 :2011	5556.50	5000.47	22789.00	103.4331
T3 :2011	5587.00	5002.00	35600.00	100.9645
T4 :2011	8847.55	5002.12	1339870.53	100.9645
T1 :2012	27522.80	12029.75	11621023.50	111.2654
T2 :2012	6553.99	11349.05	2961220.09	112.8023
T3 :2012	9387.42	5710.38	1839123.42	111.8085
T4 :2012	25454.32	11983.39	10775086.80	95.8416
T1 :2013	14186.70	5200.02	3554690.44	101.7774
T2 :2013	14310.09	5105.00	3566036.63	103.2231
T3 :2013	23650.82	34933.32	19233659.60	106.6492
T4 :2013	5540.80	20644.96	6274305.80	112.3384
T1 :2014	26195.87	19819.83	14206285.50	107.8075
T2 :2014	24549.09	12967.33	10513508.70	108.1429
T3 :2014	26484.58	32028.52	19205243.60	106.4494
T4 :2014	17274.92	75668.86	32977517.60	105.9212
T1 :2015	16002.25	7751.00	5301300.00	106.7540
T2 :2015	16250.25	8050.75	5520400.00	112.2654
T3 :2015	25504.75	8252.25	9302800.00	113.2658
T4 :2015	28046.75	9087.56	10653724.70	119.8189
T1 :2016	22354.21	8553.77	8163194.73	120.6012
T2 :2016	76146.46	21127.01	34709393.00	124.3254
T3 :2016	28501.25	11627.01	11651307.90	123.2549
T4 :2016	25752.00	5751.00	8401200.29	123.0515

Source : CAP : agence 194 de Tizi Ouzou (2017).

Annexe n° 09 : les graphes des séries COMCD, COMRD, IMPORT, TXCH



Annexe n°10 : Corrélogrammes des séries COMCD, COMRD, IMPORT, TXCH

Corrélogramme COMCD

Date: 06/03/17 Time: 15:04
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.553	0.553	14.419	0.001
		2	0.151	-0.224	15.516	0.001
		3	-0.060	-0.058	15.695	0.001
		4	-0.050	0.077	15.820	0.001
		5	0.041	0.058	15.906	0.001
		6	-0.017	-0.147	15.921	0.011
		7	-0.065	0.010	16.151	0.021
		8	-0.100	-0.041	16.715	0.031
		9	-0.138	-0.108	17.817	0.031
		10	-0.166	-0.089	19.457	0.031
		11	-0.140	0.007	20.652	0.031
		12	-0.162	-0.154	22.316	0.031
		13	-0.155	-0.047	23.889	0.031
		14	-0.125	-0.023	24.950	0.031
		15	-0.110	-0.083	25.796	0.041
		16	-0.126	-0.130	26.937	0.041
		17	-0.080	0.050	27.412	0.051
		18	-0.054	-0.093	27.637	0.061
		19	-0.076	-0.147	28.103	0.081
		20	-0.020	0.070	28.136	0.101

Corrélogramme COMRD

Date: 06/03/17 Time: 15:14
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.077	0.077	0.2807	0.596
		2	0.188	0.183	1.9802	0.372
		3	-0.004	-0.031	1.9810	0.576
		4	0.020	-0.012	2.0014	0.735
		5	-0.033	-0.028	2.0584	0.841
		6	0.041	0.046	2.1484	0.906
		7	-0.013	-0.007	2.1579	0.951
		8	0.065	0.052	2.3959	0.966
		9	-0.050	-0.056	2.5422	0.980
		10	0.155	0.147	3.9727	0.949
		11	-0.040	-0.042	4.0695	0.968
		12	-0.071	-0.130	4.3871	0.975
		13	-0.106	-0.075	5.1143	0.973
		14	-0.094	-0.056	5.7167	0.973
		15	-0.102	-0.050	6.4400	0.971
		16	-0.072	-0.058	6.8160	0.977
		17	-0.070	-0.037	7.1878	0.981
		18	-0.098	-0.096	7.9282	0.980
		19	-0.073	-0.026	8.3539	0.983
		20	-0.076	-0.067	8.8444	0.985

Corrélogramme IMPORT

Date: 06/03/17 Time: 15:15
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.309	0.309	4.4979	0.034
		2	0.068	-0.031	4.7203	0.094
		3	-0.183	-0.216	6.3667	0.095
		4	-0.092	0.033	6.7990	0.147
		5	-0.027	0.017	6.8369	0.233
		6	0.067	0.036	7.0765	0.314
		7	-0.061	-0.125	7.2774	0.401
		8	-0.027	0.023	7.3188	0.503
		9	-0.141	-0.116	8.4662	0.488
		10	-0.120	-0.087	9.3282	0.501
		11	-0.083	-0.018	9.7508	0.553
		12	-0.133	-0.169	10.868	0.540
		13	-0.116	-0.076	11.754	0.548
		14	0.060	0.118	11.997	0.607
		15	0.147	0.081	13.496	0.564
		16	0.338	0.249	21.774	0.151
		17	0.059	-0.141	22.034	0.183
		18	-0.034	-0.003	22.122	0.227
		19	-0.157	-0.076	24.129	0.191
		20	-0.115	-0.112	25.253	0.192

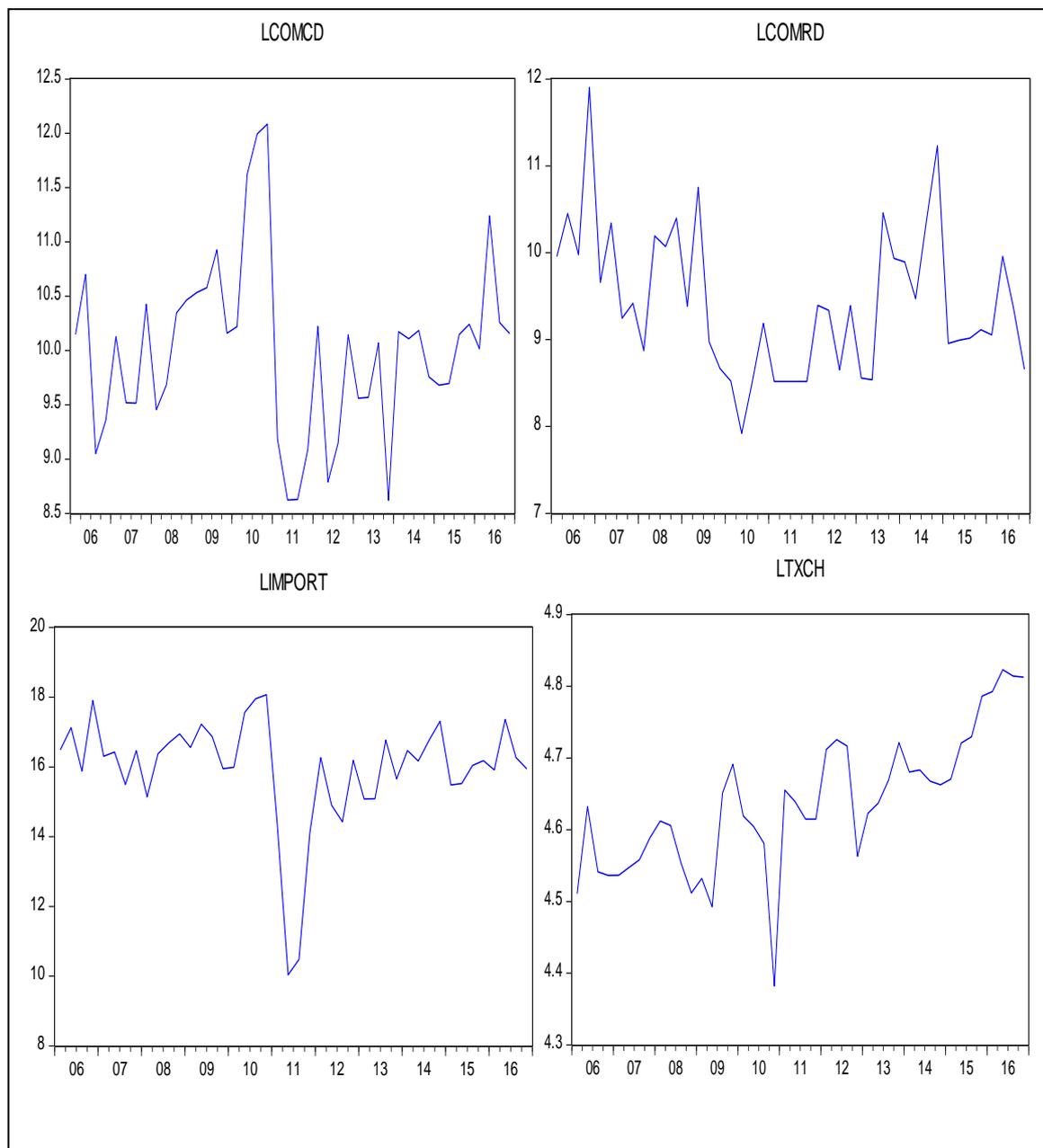
Corrélogramme TXCH

Date: 06/03/17 Time: 15:16
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.684	0.684	22.029	0.000
		2	0.537	0.130	35.946	0.000
		3	0.400	-0.016	43.860	0.000
		4	0.313	0.019	48.822	0.000
		5	0.278	0.072	52.826	0.000
		6	0.328	0.188	58.563	0.000
		7	0.260	-0.097	62.265	0.000
		8	0.321	0.183	68.075	0.000
		9	0.274	-0.047	72.429	0.000
		10	0.227	-0.032	75.500	0.000
		11	0.158	-0.061	77.040	0.000
		12	0.033	-0.204	77.109	0.000
		13	0.031	0.142	77.173	0.000
		14	0.029	-0.066	77.231	0.000
		15	0.068	0.120	77.556	0.000
		16	0.136	0.073	78.888	0.000
		17	0.147	-0.017	80.499	0.000
		18	-0.018	-0.272	80.524	0.000
		19	-0.049	-0.023	80.720	0.000
		20	-0.223	-0.220	84.914	0.000

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

Annexe n° 11 : les graphes des séries LCOMCD, LCOMRD, LIMPORT, LTXCH



Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

Annexe n°12: Corrélogrammes des séries logarithmiques

Corrélogramme LCOMCD

Date: 06/03/17 Time: 15:32
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.444	0.444	9.2718	0.002	
2	0.141	-0.069	10.236	0.006	
3	0.046	0.012	10.340	0.016	
4	-0.051	-0.085	10.474	0.033	
5	0.075	0.168	10.762	0.056	
6	0.056	-0.050	10.931	0.091	
7	-0.119	-0.173	11.701	0.111	
8	-0.164	-0.067	13.219	0.105	
9	-0.161	-0.031	14.719	0.099	
10	-0.191	-0.126	16.888	0.077	
11	-0.178	-0.105	18.823	0.064	
12	-0.256	-0.174	22.982	0.028	
13	-0.180	0.039	25.089	0.022	
14	-0.118	-0.083	26.034	0.026	
15	-0.087	-0.044	26.566	0.032	
16	-0.116	-0.150	27.538	0.036	
17	-0.027	0.097	27.594	0.050	
18	-0.030	-0.115	27.663	0.067	
19	-0.059	-0.132	27.942	0.085	
20	-0.001	-0.054	27.942	0.111	

Corrélogramme LCOMRD

Date: 06/03/17 Time: 15:33
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.392	0.392	7.2414	0.007	
2	0.349	0.230	13.101	0.001	
3	0.189	-0.008	14.864	0.002	
4	0.128	-0.009	15.691	0.003	
5	0.018	-0.075	15.708	0.008	
6	0.090	0.097	16.144	0.013	
7	-0.011	-0.057	16.151	0.024	
8	0.062	0.058	16.367	0.037	
9	-0.044	-0.085	16.481	0.057	
10	0.075	0.104	16.817	0.079	
11	-0.027	-0.056	16.863	0.112	
12	-0.189	-0.272	19.118	0.086	
13	-0.297	-0.203	24.893	0.024	
14	-0.247	-0.027	29.013	0.010	
15	-0.281	-0.018	34.541	0.003	
16	-0.224	-0.065	38.172	0.001	
17	-0.216	-0.069	41.685	0.001	
18	-0.251	-0.159	46.585	0.000	
19	-0.151	0.066	48.440	0.000	
20	-0.092	0.051	49.148	0.000	

Corrélogramme LIMPORT

Date: 06/03/17 Time: 15:34
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.580	0.580	15.844	0.000	
2	0.132	-0.309	16.679	0.000	
3	-0.097	-0.030	17.146	0.001	
4	-0.056	0.121	17.302	0.002	
5	0.012	-0.042	17.310	0.004	
6	0.075	0.073	17.611	0.007	
7	0.011	-0.107	17.618	0.014	
8	-0.078	-0.046	17.963	0.022	
9	-0.171	-0.103	19.657	0.020	
10	-0.144	0.014	20.897	0.022	
11	-0.141	-0.132	22.109	0.024	
12	-0.163	-0.107	23.783	0.022	
13	-0.108	0.085	24.549	0.026	
14	-0.005	0.011	24.551	0.039	
15	0.049	0.006	24.719	0.054	
16	0.066	0.039	25.034	0.069	
17	-0.017	-0.117	25.056	0.093	
18	-0.136	-0.114	26.502	0.089	
19	-0.203	-0.087	29.830	0.054	
20	-0.177	-0.097	32.465	0.039	

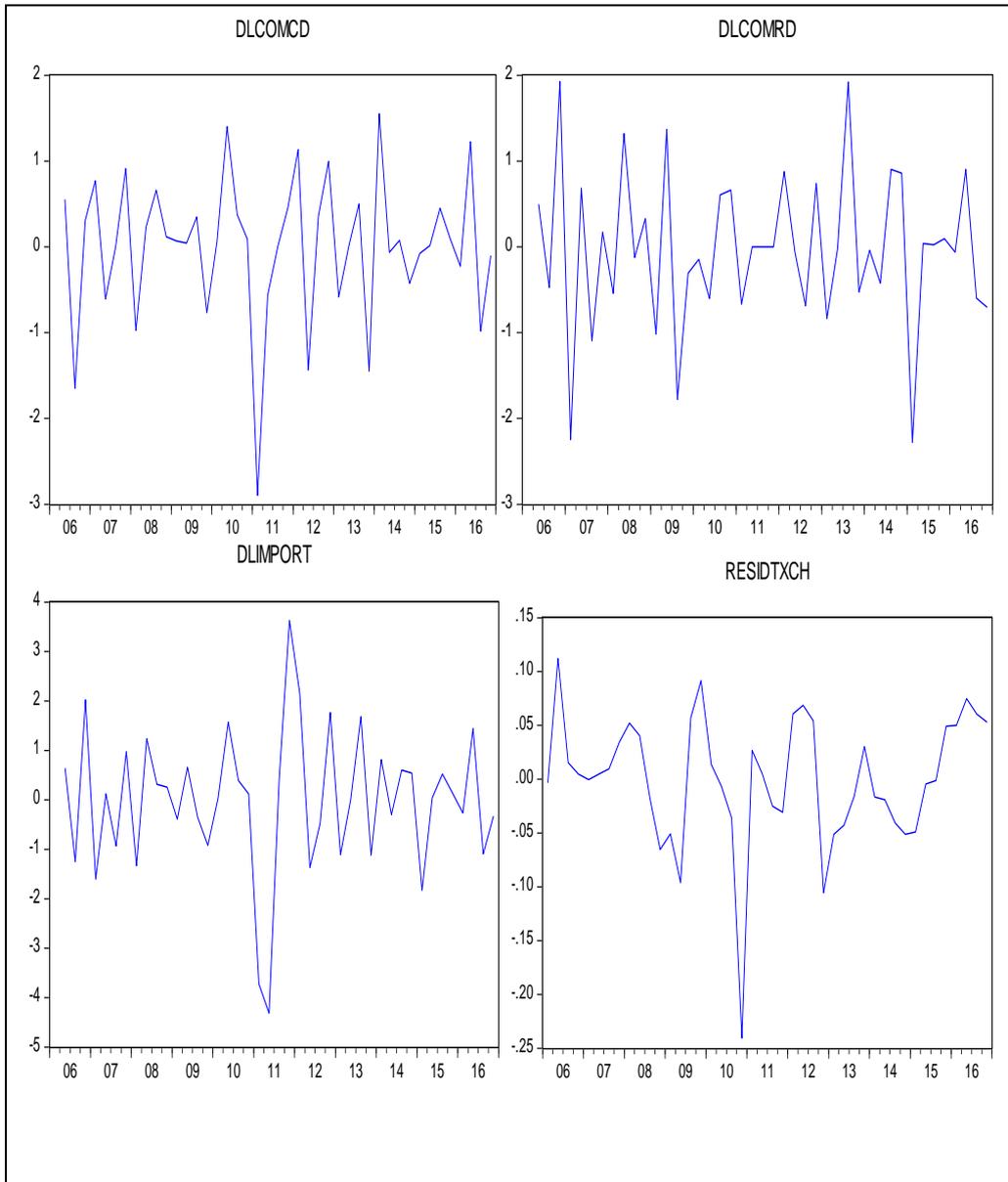
Corrélogramme LTXCH

Date: 06/03/17 Time: 15:35
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.648	0.648	19.756	0.000	
2	0.508	0.152	32.186	0.000	
3	0.381	0.005	39.335	0.000	
4	0.295	0.013	43.743	0.000	
5	0.265	0.071	47.401	0.000	
6	0.337	0.213	53.449	0.000	
7	0.267	-0.081	57.334	0.000	
8	0.342	0.189	63.895	0.000	
9	0.281	-0.058	68.466	0.000	
10	0.226	-0.034	71.493	0.000	
11	0.154	-0.061	72.944	0.000	
12	0.026	-0.207	72.987	0.000	
13	0.034	0.132	73.062	0.000	
14	0.032	-0.084	73.131	0.000	
15	0.068	0.116	73.456	0.000	
16	0.135	0.065	74.781	0.000	
17	0.143	-0.005	76.305	0.000	
18	-0.031	-0.249	76.378	0.000	
19	-0.045	-0.014	76.542	0.000	
20	-0.229	-0.226	80.962	0.000	

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

Annexe n°13 : Graphes des séries différenciées



Annexe n° 14: Corrélogrammes des séries différenciées

Corrélogramme DLCOMCD

Date: 06/03/17 Time: 15:43
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 43

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 -0.232	-0.232	2.4707	0.116
		2 -0.183	-0.250	4.0563	0.132
		3 0.006	-0.118	4.0580	0.255
		4 -0.205	-0.324	6.1529	0.188
		5 0.133	-0.069	7.0527	0.217
		6 0.143	0.045	8.1295	0.229
		7 -0.121	-0.080	8.9117	0.259
		8 -0.040	-0.107	8.9995	0.342
		9 0.027	-0.017	9.0396	0.434
		10 -0.041	-0.050	9.1400	0.519
		11 0.082	-0.005	9.5465	0.572
		12 -0.133	-0.200	10.646	0.559
		13 0.007	-0.074	10.649	0.640
		14 0.028	-0.104	10.702	0.709
		15 0.057	0.000	10.929	0.758
		16 -0.109	-0.233	11.776	0.759
		17 0.080	-0.014	12.255	0.784
		18 0.024	-0.008	12.300	0.831
		19 -0.086	-0.102	12.891	0.844
		20 0.123	-0.018	14.165	0.822

Corrélogramme DLCORD

Date: 06/03/17 Time: 15:44
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 43

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 -0.469	-0.469	10.138	0.001
		2 0.118	-0.131	10.791	0.005
		3 -0.133	-0.173	11.650	0.009
		4 0.075	-0.072	11.928	0.018
		5 -0.167	-0.224	13.351	0.020
		6 0.162	-0.044	14.722	0.023
		7 -0.151	-0.148	15.953	0.026
		8 0.210	0.070	18.396	0.018
		9 -0.229	-0.139	21.368	0.011
		10 0.169	-0.027	23.041	0.011
		11 0.053	0.204	23.213	0.016
		12 -0.029	0.096	23.264	0.026
		13 -0.143	-0.076	24.590	0.026
		14 0.055	-0.113	24.794	0.037
		15 -0.073	-0.072	25.161	0.048
		16 0.062	-0.058	25.438	0.062
		17 0.029	0.038	25.499	0.084
		18 -0.107	-0.218	26.384	0.091
		19 0.025	-0.210	26.433	0.119
		20 -0.087	-0.269	27.066	0.133

Corrélogramme DLIMPORT

Date: 06/03/17 Time: 15:45
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 43

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 0.030	0.030	0.0426	0.836
		2 -0.255	-0.256	3.1028	0.212
		3 -0.336	-0.341	8.5562	0.036
		4 -0.022	-0.109	8.5794	0.073
		5 0.005	-0.211	8.5805	0.127
		6 0.157	-0.014	9.8767	0.130
		7 0.024	-0.081	9.9089	0.194
		8 0.012	-0.018	9.9175	0.271
		9 -0.150	-0.140	11.204	0.262
		10 0.025	0.007	11.242	0.339
		11 0.029	-0.026	11.293	0.419
		12 -0.089	-0.218	11.791	0.463
		13 -0.062	-0.115	12.043	0.524
		14 0.061	-0.102	12.288	0.583
		15 0.050	-0.121	12.457	0.644
		16 0.120	0.033	13.485	0.637
		17 0.033	0.013	13.564	0.698
		18 -0.065	-0.024	13.896	0.736
		19 -0.111	-0.025	14.895	0.729
		20 -0.042	-0.044	15.042	0.774

Corrélogramme RISIDTXCH

Date: 06/03/17 Time: 15:46
Sample: 2006Q1 2016Q4
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 0.285	0.285	3.8326	0.050
		2 0.003	-0.086	3.8330	0.147
		3 -0.163	-0.152	5.1371	0.162
		4 -0.235	-0.161	7.9376	0.094
		5 -0.168	-0.075	9.4050	0.094
		6 0.102	0.159	9.9557	0.127
		7 0.018	-0.122	9.9732	0.190
		8 0.231	0.234	12.982	0.112
		9 0.094	-0.057	13.494	0.141
		10 -0.019	-0.001	13.516	0.196
		11 -0.112	-0.051	14.290	0.217
		12 -0.305	-0.288	20.160	0.064
		13 -0.141	0.138	21.467	0.064
		14 -0.003	-0.145	21.467	0.090
		15 0.086	0.112	21.980	0.108
		16 0.208	0.049	25.108	0.068
		17 0.195	0.056	27.953	0.045
		18 -0.122	-0.121	29.105	0.047
		19 -0.017	0.079	29.129	0.064
		20 -0.169	-0.042	31.545	0.048

Source : Etablie sur la base d'Eviews 7.1

Annexe n° 15 : Les résultats de test de stationnarité de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) pour la série LCOMCD

Modèle (3) pour la série LCOMCD

Null Hypothesis: LCOMCD has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.921920	0.0195
Test critical values:		
1% level	-4.186481	
5% level	-3.518090	
10% level	-3.189732	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LCOMCD)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:02
Sample (adjusted): 2006Q2 2016Q4
Included observations: 43 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCOMCD(-1)	-0.555858	0.141731	-3.921920	0.0003
C	5.561601	1.442094	3.856615	0.0004
@TREND(2006Q1)	-8.89E-05	0.009147	-0.009715	0.9923

R-squared	0.277884	Mean dependent var	0.000225
Adjusted R-squared	0.241778	S.D. dependent var	0.854485
S.E. of regression	0.744051	Akaike info criterion	2.313799
Sum squared resid	22.14445	Schwarz criterion	2.436673
Log likelihood	-46.74668	Hannan-Quinn criter.	2.359111
F-statistic	7.696386	Durbin-Watson stat	1.928876
Prob(F-statistic)	0.001486		

Modèle (2) pour la série LCOMCD

Null Hypothesis: LCOMCD has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.972085	0.0036
Test critical values:		
1% level	-3.592462	
5% level	-2.931404	
10% level	-2.603944	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LCOMCD)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:04
Sample (adjusted): 2006Q2 2016Q4
Included observations: 43 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCOMCD(-1)	-0.555817	0.139931	-3.972085	0.0003
C	5.559238	1.404001	3.959570	0.0003

R-squared	0.277882	Mean dependent var	0.000225
Adjusted R-squared	0.260270	S.D. dependent var	0.854485
S.E. of regression	0.734922	Akaike info criterion	2.267290
Sum squared resid	22.14451	Schwarz criterion	2.349206
Log likelihood	-46.74673	Hannan-Quinn criter.	2.297498
F-statistic	15.77746	Durbin-Watson stat	1.928952
Prob(F-statistic)	0.000281		

Modèle (1) pour la série DLCOMCD

Null Hypothesis: D(DLCOMCD) has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.272988	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.627238	
5% level	-1.949856	
10% level	-1.611469	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DLCOMCD,2)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:10
Sample (adjusted): 2007Q3 2016Q4
Included observations: 38 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(DLCOMCD(-1))	-3.563944	0.568141	-6.272988	0.0000
D(DLCOMCD(-1),2)	1.687862	0.472668	3.570928	0.0011
D(DLCOMCD(-2),2)	0.908070	0.316197	2.871845	0.0070
D(DLCOMCD(-3),2)	0.405701	0.153613	2.641058	0.0124

R-squared	0.841636	Mean dependent var	0.059469
Adjusted R-squared	0.827663	S.D. dependent var	2.313091
S.E. of regression	0.960246	Akaike info criterion	2.856046
Sum squared resid	31.35047	Schwarz criterion	3.028424
Log likelihood	-50.26488	Hannan-Quinn criter.	2.917377
Durbin-Watson stat	2.306965		

Annexe n° 16: Les résultats de stationnarité de test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) de la Série LCOMRD

Modèle (3) pour la série LCOMRD

Null Hypothesis: LCOMRD has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.283827	0.0078
Test critical values:		
1% level	-4.186481	
5% level	-3.518090	
10% level	-3.189732	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LCOMRD)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:24
Sample (adjusted): 2006Q2 2016Q4
Included observations: 43 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCOMRD(-1)	-0.631870	0.147501	-4.283827	0.0001
C	6.158901	1.461044	4.215412	0.0001
@TREND(2006Q1)	-0.010007	0.009881	-1.012800	0.3172

R-squared	0.314579	Mean dependent var	-0.030196
Adjusted R-squared	0.280307	S.D. dependent var	0.925171
S.E. of regression	0.784866	Akaike info criterion	2.420606
Sum squared resid	24.64056	Schwarz criterion	2.543480
Log likelihood	-49.04302	Hannan-Quinn criter.	2.465918
F-statistic	9.179128	Durbin-Watson stat	2.147464
Prob(F-statistic)	0.000524		

Modèle (2) pour la série LCOMRD

Null Hypothesis: LCOMRD has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.161924	0.0021
Test critical values:		
1% level	-3.592462	
5% level	-2.931404	
10% level	-2.603944	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LCOMRD)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:25
Sample (adjusted): 2006Q2 2016Q4
Included observations: 43 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCOMRD(-1)	-0.599416	0.144024	-4.161924	0.0002
C	5.632161	1.365772	4.123792	0.0002

R-squared	0.297002	Mean dependent var	-0.030196
Adjusted R-squared	0.279855	S.D. dependent var	0.925171
S.E. of regression	0.785112	Akaike info criterion	2.399415
Sum squared resid	25.27244	Schwarz criterion	2.481331
Log likelihood	-49.58742	Hannan-Quinn criter.	2.429623
F-statistic	17.32161	Durbin-Watson stat	2.173115
Prob(F-statistic)	0.000158		

Modèle (1) pour la série DLCOMRD

Null Hypothesis: D(DLCOMRD) has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 2 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.321035	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.625606	
5% level	-1.949609	
10% level	-1.611593	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DLCOMRD,2)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:27
Sample (adjusted): 2007Q2 2016Q4
Included observations: 39 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(DLCOMRD(-1))	-3.107640	0.424481	-7.321035	0.0000
D(DLCOMRD(-1),2)	1.072163	0.315093	3.402685	0.0016
D(DLCOMRD(-2),2)	0.352007	0.143009	2.461441	0.0188

R-squared	0.896991	Mean dependent var	0.104309
Adjusted R-squared	0.891268	S.D. dependent var	2.811763
S.E. of regression	0.927164	Akaike info criterion	2.760432
Sum squared resid	30.94681	Schwarz criterion	2.888398
Log likelihood	-50.82842	Hannan-Quinn criter.	2.806345
Durbin-Watson stat	2.072514		

Annexe n° 17 : Les résultats de test de stationnarité de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) de la série LIMPORT

Modèle (3) pour la série LIMPORT

Null Hypothesis: LIMPORT has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.939077	0.0189
Test critical values:		
1% level	-4.192337	
5% level	-3.520787	
10% level	-3.191277	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LIMPORT)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:51
Sample (adjusted): 2006Q3 2016Q4
Included observations: 42 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LIMPORT(-1)	-0.557331	0.141488	-3.939077	0.0003
D(LIMPORT(-1))	0.309497	0.153728	2.013273	0.0512
C	8.961308	2.342074	3.826228	0.0005
@TREND(2006Q1)	-0.004430	0.016385	-0.270378	0.7883

R-squared	0.291406	Mean dependent var	-0.028166
Adjusted R-squared	0.235464	S.D. dependent var	1.458932
S.E. of regression	1.275657	Akaike info criterion	3.415192
Sum squared resid	61.83739	Schwarz criterion	3.580684
Log likelihood	-67.71903	Hannan-Quinn criter.	3.475851
F-statistic	5.209107	Durbin-Watson stat	1.992472
Prob(F-statistic)	0.004116		

Modèle (2) pour la série LIMPORT

Null Hypothesis: LIMPORT has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.985168	0.0035
Test critical values:		
1% level	-3.596616	
5% level	-2.933158	
10% level	-2.604867	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LIMPORT)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:53
Sample (adjusted): 2006Q3 2016Q4
Included observations: 42 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LIMPORT(-1)	-0.552329	0.138596	-3.985168	0.0003
D(LIMPORT(-1))	0.306094	0.151381	2.022015	0.0501
C	8.781844	2.219199	3.957213	0.0003

R-squared	0.290043	Mean dependent var	-0.028166
Adjusted R-squared	0.253635	S.D. dependent var	1.458932
S.E. of regression	1.260406	Akaike info criterion	3.369495
Sum squared resid	61.95636	Schwarz criterion	3.493614
Log likelihood	-67.75939	Hannan-Quinn criter.	3.414989
F-statistic	7.966443	Durbin-Watson stat	1.991389
Prob(F-statistic)	0.001256		

Modèle (1) pour la série DLIMPORT

Null Hypothesis: D(DLIMPORT) has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.474822	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.627238	
5% level	-1.949856	
10% level	-1.611469	

*Mackinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DLIMPORT,2)
Method: Least Squares
Date: 06/03/17 Time: 16:54
Sample (adjusted): 2007Q3 2016Q4
Included observations: 38 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(DLIMPORT(-1))	-2.807656	0.512831	-5.474822	0.0000
D(DLIMPORT(-1),2)	1.264929	0.400623	3.157408	0.0033
D(DLIMPORT(-2),2)	0.716753	0.285879	2.507189	0.0171
D(DLIMPORT(-3),2)	0.201172	0.159574	1.260680	0.2160

R-squared	0.735724	Mean dependent var	-0.025208
Adjusted R-squared	0.712405	S.D. dependent var	3.076445
S.E. of regression	1.649832	Akaike info criterion	3.938524
Sum squared resid	92.54610	Schwarz criterion	4.110902
Log likelihood	-70.83196	Hannan-Quinn criter.	3.999855
Durbin-Watson stat	2.142259		

Annexe n° 18 : Les résultats de stationnarité de test de Dickey-Fuller Augmenté (DFA) de la série LTXCH

Modèle (3) pour la série LTXCH					Modèle (1) pour la série RISIDTXCH				
Null Hypothesis: LTXCH has a unit root Exogenous: Constant, Linear Trend Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)					Null Hypothesis: D(RESIDTXCH) has a unit root Exogenous: None Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)				
			t-Statistic	Prob.*				t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic					Augmented Dickey-Fuller test statistic				
-4.638316 0.0030					-9.083960 0.0000				
Test critical values:					Test critical values:				
1% level -4.186481					1% level -2.621185				
5% level -3.518090					5% level -1.948886				
10% level -3.189732					10% level -1.611932				
*Mackinnon (1996) one-sided p-values.					*Mackinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation Dependent Variable: D(LTXCH) Method: Least Squares Date: 06/03/17 Time: 17:01 Sample (adjusted): 2006Q2 2016Q4 Included observations: 43 after adjustments					Augmented Dickey-Fuller Test Equation Dependent Variable: D(RESIDTXCH,2) Method: Least Squares Date: 06/03/17 Time: 17:02 Sample (adjusted): 2006Q3 2016Q4 Included observations: 42 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LTXCH(-1)	-0.709113	0.152881	-4.638316	0.0000	D(RESIDTXCH(-1))	-1.306092	0.143780	-9.083960	0.0000
C	3.202343	0.689938	4.641491	0.0000					
@TREND(2006Q1)	0.004084	0.001127	3.623521	0.0008					
R-squared	0.350259	Mean dependent var	0.007017		R-squared	0.667859	Mean dependent var	-0.002929	
Adjusted R-squared	0.317772	S.D. dependent var	0.073497		Adjusted R-squared	0.667859	S.D. dependent var	0.118836	
S.E. of regression	0.060706	Akaike info criterion	-2.698335		S.E. of regression	0.068487	Akaike info criterion	-2.500820	
Sum squared resid	0.147409	Schwarz criterion	-2.575460		Sum squared resid	0.192310	Schwarz criterion	-2.459446	
Log likelihood	61.01420	Hannan-Quinn criter.	-2.653022		Log likelihood	53.51721	Hannan-Quinn criter.	-2.485655	
F-statistic	10.78149	Durbin-Watson stat	1.853199		Durbin-Watson stat	2.037028			
Prob(F-statistic)	0.000180								

Annexe n° 19 : Les valeurs critiques de la constante de la tendance du test d'ADF.

N	Modèle (2)			Modèle (3)					
	Constante			Constante			Trend		
	1%	5%	10%	1%	5%	10%	1%	5%	10%
25	3,41	2,61	2,20	4,05	3,20	2,77	3,74	2,85	2,39
50	3,28	2,56	2,18	3,87	3,14	2,75	3,60	2,81	2,38
100	3,22	2,54	2,17	3,78	3,11	2,73	3,53	2,79	2,38
250	3,19	2,53	2,16	3,74	3,09	2,73	3,49	2,79	2,38
500	3,18	2,52	2,16	3,72	3,08	2,72	3,48	2,78	2,38
	3,18	2,52	2,16	3,71	3,08	2,72	3,46	2,78	2,38

Annexe n° 20 : L'estimation de VAR (2)

Vector Autoregression Estimates

Date: 06/03/17 Time: 17:14

Sample (adjusted): 2006Q4 2016Q4

Included observations: 41 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	DLCOMCD	DLCOMRD	DLIMPORT	RESIDTXCH
DLCOMCD(-1)	-0.777306 (0.22356) [-3.47692]	-0.127767 (0.29340) [-0.43548]	-0.518288 (0.37584) [-1.37900]	-0.017490 (0.02036) [-0.85921]
DLCOMCD(-2)	-0.389330 (0.21574) [-1.80464]	0.010640 (0.28313) [0.03758]	0.077342 (0.36269) [0.21325]	-0.010746 (0.01964) [-0.54702]
DLCOMRD(-1)	-0.526823 (0.18042) [-2.91999]	-0.629807 (0.23678) [-2.65993]	-1.027795 (0.30331) [-3.38857]	-0.004618 (0.01643) [-0.28108]
DLCOMRD(-2)	-0.120227 (0.17752) [-0.67726]	-0.197564 (0.23297) [-0.84802]	0.050335 (0.29844) [0.16866]	0.004205 (0.01616) [0.26017]
DLIMPORT(-1)	0.442988 (0.14456) [3.06444]	0.094980 (0.18971) [0.50065]	0.568917 (0.24302) [2.34100]	0.014969 (0.01316) [1.13725]
DLIMPORT(-2)	-0.027074 (0.13985) [-0.19359]	0.046659 (0.18354) [0.25422]	-0.449005 (0.23512) [-1.90972]	0.003319 (0.01273) [0.26060]
RESIDTXCH(-1)	1.692907 (2.12033) [0.79842]	-0.142743 (2.78265) [-0.05130]	1.139802 (3.56460) [0.31976]	0.318669 (0.19306) [1.65059]
RESIDTXCH(-2)	4.195820 (1.96878) [2.13118]	1.845770 (2.58376) [0.71437]	10.79824 (3.30982) [3.26248]	-0.081963 (0.17926) [-0.45722]
C	0.042698 (0.10791) [0.39570]	-0.045278 (0.14161) [-0.31974]	0.021547 (0.18141) [0.11878]	-0.001777 (0.00983) [-0.18083]
R-squared	0.451106	0.264285	0.500520	0.148450
Adj. R-squared	0.313882	0.080356	0.375650	-0.064437
Sum sq. resids	15.15314	26.09832	42.82699	0.125632
S.E. equation	0.688139	0.903091	1.156868	0.062658
F-statistic	3.287377	1.436889	4.008331	0.697317
Log likelihood	-37.77151	-48.91661	-59.07021	60.47699
Akaike AIC	2.281537	2.825200	3.320498	-2.511073
Schwarz SC	2.657687	3.201350	3.696648	-2.134923
Mean dependent	0.026952	-0.032231	0.001588	-0.003031
S.D. dependent	0.830763	0.941720	1.464097	0.060732
Determinant resid covariance (dof adj.)		0.000459		
Determinant resid covariance		0.000170		
Log likelihood		-54.82109		
Akaike information criterion		4.430297		

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Introduction au commerce extérieur	4
Introduction.....	4
Section 1 : les fondements du commerce extérieur.....	4
1. Définition de commerce extérieur.....	4
2. Emergence du commerce international	4
2.1. Période d'avant la révolution industrielle	5
2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	5
2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle.....	5
2.2. La période après la révolution industrielle.....	5
2.2.1. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle	5
2.2.2. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle.....	6
3. Analyse théorique des échanges internationaux.....	6
3.1. Fondements théoriques des échanges internationaux.....	6
3.1.1. Les classiques.....	6
3.1.1.1. Smith justifie l'échange par la loi de l'avantage absolu.....	6
3.1.1.2. Ricardo justifie l'échange par la loi des avantages relatifs.....	7

3.1.2. Les néoclassiques	7
3.1.2.1. Le Théorème de HOS.....	7
3.1.2.2. Le paradoxe de Leontieff.....	7
3.2. Théories contemporaines.....	7
3.2.1. Les théories macroéconomiques	8
3.2.1.1. Théorie de la demande.....	8
3.2.1.2. Théorie du cycle de vie international des produits.....	8
3.2.2. Théorie de la firme	8
3.2.2.1. La concurrence imparfaite.....	8
3.2.2.2. Théorie de la firme multinationale.....	8
3.2.2.3. L'avantage compétitif des nations.....	9
4. Analyse organisationnelle des échanges internationaux	9
4.1. Les accords pour développer les échanges.....	9
4.1.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	9
4.1.2. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement(CNUCED) ..	10
4.1.3. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique.....	10
4.2. Les organismes pour financer les échanges	10
4.2.1. Le Fond Monétaire International (FMI).....	10
4.2.2. La banque mondiale.....	10
4.2.3. La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD).....	11
5. Les facteurs de développement du commerce mondial.....	11
5.1. Le progrès technique.....	11
5.2. Le développement du libre-échange.....	11

5.3. La spécialisation.....	11
Section 02 : Les modalités pratiques des opérations du commerce extérieur	12
1. Les documents du commerce extérieur	12
1.1. Les documents de prix	12
1.1.1. La facture pro format.....	12
1.1.3. La facture commerciale	12
1.1.4. La note de frais	13
1.2. Les documents de transport.....	13
1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)	13
1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill)	13
1.2.3. Le Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI)	13
1.2.4. La lettre de transport routier.....	14
1.3. Les documents d'assurances	14
1.3.1. La police flottant ou police d'abonnement	14
1.3.2. La police au voyage	14
1.4. Les documents annexes.....	14
2. Les incoterms	15
3. Les moyens de paiement en commerce extérieur.....	15
3.1. Les moyens de paiement simple.....	15
3.1.1. Le chèque	15
3.1.1.1. Le chèque d'entreprise.....	16
3.1.1.2. Le chèque de banque.....	16
3.1.2. Les effets de commerce	16

3.1.2.1. La lettre de change ou traite (bill of exchange).....	16
3.1.2.2. Le billet à ordre (promissory note).....	16
3.1.3. Le virement bancaire « Bank Transfer »	16
3.1.3.1. Le virement postal	17
3.1.3.2. Le virement par télex.....	17
3.1.3.3. Le virement par SWIFT	17
3.2. Les moyens de paiement documentaire.....	17
3.2.1. Le crédit documentaire	17
3.2.2. La remise documentaire	18
3.2.3. Le transfert libre	18
4. Les techniques de financement du commerce extérieur.....	18
4.1. Les techniques de financement à court terme	18
4.1.1. Les crédits de préfinancement.....	18
4.1.2. Le crédit de mobilisation de créance née à l'étranger	19
4.1.3. L'affacturage international	19
4.1.4. Les avances en devises	19
4.2. Les techniques de financement à moyen et long terme	19
4.2.1. Le crédit acheteur	20
4.2.2. Le crédit fournisseur.....	20
4.2.3. Le crédit bail (Leasing)	20
Conclusion.....	21
Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie.....	22
Introduction.....	22

Section 01 : Cadre institutionnel, organisationnel et l'ouverture économique.....	22
1. Historique sur les pratiques et politiques commerciales algérienne en matière d'ouverture commerciale.....	22
1.1. Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80.....	22
1.2. Les années 90.....	23
1.3. Les années 2000.....	24
2. L'ouverture économique et intégration multilatérale et régionale.....	25
2.1. L'accession de l'Algérie à l'OMC.....	25
2.2. L'accord d'association avec l'UE.....	26
2.3. L'intégration maghrébine et l'économie algérienne.....	27
3. Le cadre institutionnel national.....	28
3.1. Le ministère du commerce.....	28
3.2. L'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur.....	29
3.3. La chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.....	29
3.4. La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.....	30
4. Les intervenants directs et intermédiaires du commerce extérieur.....	31
4.1. Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur.....	32
4.2. Le rôle des banques dans le déroulement des opérations du commerce extérieur.....	32
4.3. Le rôle des douanes et leur implication dans le déroulement des opérations du commerce extérieur.....	33
Section 02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	34
1. Evolution de la balance commerciale 1963-2012.....	34
1.1. La Période 1963-1978.....	34
1.2. La période 1979-1994.....	36

1.3. La période 1995-2001.....	37
1.4. La période 2002-2012.....	38
1.5. Structure des importations de marchandises par catégorie de produits.....	40
2. Tendances générale de l'évolution de commerce extérieur de l'Algérie de 2012 jusqu'au deux premiers mois du 2017.....	41
2.1. Evolution de la balance commerciale de l'Algérie.....	41
2.2. Structures des échanges extérieurs de l'Algérie.....	42
2.2.1. A l'importation.....	43
2.2.1.1. Les principaux groupes de produits.....	44
2.2.1.2. La répartition des importations par mode de financement.....	45
2.2.2. A l'exportation.....	47
3. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie durant les deux premiers mois de l'année 2017.....	49
3.1. Les principaux clients.....	49
3.2. Les principaux fournisseurs.....	50
4. La place d'hydrocarbures algérienne dans le marché mondial.....	50
Conclusion.....	52
 Chapitre III : Les techniques d'encaissement documentaire risques et garanties bancaires.....	 53
Introduction	53
Section 01 : Les techniques d'encaissement documentaire	53
1. Le crédit documentaire ou la lettre de crédit.....	53
1.1. Origine.....	53
1.2. Définition	54

1.3. Les acteurs de crédit documentaire	54
1.3.1. Le donneur d'ordre.....	54
1.3.2. La banque émettrice	54
1.3.3. La banque notificatrice.....	55
1.3.4. Le bénéficiaire.....	55
1.4. Mécanisme et déroulement d'un crédit documentaire	55
1.4.1. Mécanisme	55
1.4.2. Déroulement	56
1.5. Les modes de réalisation	57
1.6. Les formes de crédit	57
1.6.1. Le crédit documentaire révocable	57
1.6.2. Le crédit documentaire irrévocable.....	58
1.6.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	58
1.7. Les objectifs de crédit documentaire.....	59
1.8. Les crédits documentaires spéciaux	59
1.8.1. Le crédit documentaire transférable.....	59
1.8.2. Le crédit documentaire revolving	60
1.8.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back.....	60
1.8.4. Le crédit documentaire red clause ou clause rouge.....	60
1.8.5. Le crédit documentaire stand by	60
1.9. Les documents exigés dans un crédit documentaire	60
1.9.1. Les documents d'expédition	61
1.9.2. Les documents d'assurance.....	61
1.9.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur	61

1.9.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise	61
1.10. Composition d'un dossier de Credoc	62
1.11. Avantages et inconvénients	62
1.11.1. Avantages	62
1.11.2. Inconvénients	62
2. La remise documentaire	63
2.1. Définition	63
2.2. Les acteurs de la remise documentaire.....	63
2.2.1. Le donneur d'ordre.....	63
2.2.2. La banque remettante	64
2.2.3. La banque présentatrice.....	64
2.2.4. Le tiré	64
2.3. Fonctionnement et déroulement	64
2.3.1. Fonctionnement.....	64
2.3.2. Déroulement de la remise documentaire	65
2.4. Les modes de règlement	66
2.4.1. Les documents contre paiement (D /P)	66
2.4.2. Les documents contre acceptation (D /A)	66
2.4.3. Les documents contre acceptation et aval	66
2.5. Les objectifs de la remise documentaire	67

2.6. Avantages et inconvénients	67
2.6.1. Avantages	67
2.6.2. Inconvénients	67
Section 02 : Les risques liés au commerce extérieur et les garanties bancaires	68
1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur	68
1.1. Définition du risque.....	68
1.2. La nature des risques	68
1.2.1. Le risque documentaire	68
1.2.2. Le risque d'insolvabilité.....	69
1.2.3. Le risque de change.....	69
1.2.4. Le risque politique.....	69
1.2.5. Le risque catastrophique.....	69
1.2.6. Le risque économique	69
1.2.7. Le risque de transport.....	70
1.3. Les risques liés au financement des importations	70
1.3.1. Les risques associés au crédit documentaire	70
1.3.1.1. Les risques pris par la banque émettrice	70
1.3.1.2. Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice)	70
1.3.1.3. Les risques pris par l'acheteur.....	71
1.3.1.4. Les risques pris par le vendeur.....	71
1.3.2. Les risques associés à la remise documentaire.....	71
1.3.2.1. Pour l'importateur	71
1.3.2.2. Pour l'exportateur.....	71

1.3.2.3. Pour la banque de vendeur.....	72
1.4. Les risques liés au financement des exportations.....	72
1.4.1. Les risques associés au crédit acheteur.....	72
1.4.1.1. Le risque de fabrication.....	72
1.4.1.2. Le risque de crédit.....	72
1.4.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	73
1.4.2.1. Le risque de fabrication.....	73
1.4.2.2. Le risque de crédit.....	73
1.4.2.3. Le risque d'insolvabilité.....	73
2. Les garanties bancaires.....	73
2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire.....	74
2.1.1. Le cautionnement.....	74
2.1.2. La garantie.....	74
2.2. Les formes de garanties.....	75
2.2.1. La garantie directe.....	75
2.2.2. La garantie indirecte.....	75
2.3. Les principales sortes de garanties bancaires.....	75
2.3.1. La garantie de soumission (bid bond).....	75
2.3.2. La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds).....	76
2.3.3. La garantie de bonne exécution.....	76
2.3.4. La garantie de retenue de garantie.....	76
2.3.5. La garantie d'admission temporaire.....	77
2.4. Les contrats d'une garantie bancaire.....	77

2.4.1. Le contrat de couverture.....	77
2.4.2. Le contrat de garantie.....	78
2.5. Les avantages d'une garantie bancaire.....	78
2.5.1. Pour l'exportateur.....	78
2.5.2. Pour l'importateur.....	78
2.5.3. Pour le banquier.....	79
2.6. Les inconvénients de la garantie bancaire.....	79
2.6.1. Pour l'exportateur.....	79
2.6.2. Pour l'importateur.....	79
2.6.3. Pour le banquier garant.....	80
3. L'assurance contre les risques dans commerce extérieur.....	80
3.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises.....	80
3.1.1. La police d'assurance.....	80
3.1.1.1. La police en voyage.....	80
3.1.1.2. La police à alimenter.....	80
3.1.1.3. La police d'abonnement.....	80
3.2. L'assurance en transport maritime.....	81
3.2.1. La garantie tous risque.....	81
3.2.2. La garantie franche d'avaries particulières (FAP)	81
3.3. L'assurance en transport terrestre et aérien.....	81
3.3.1. Garantis tout risque.....	82
3.3.2. La garantie des accidents caractérisés.....	82
Conclusion.....	82

Chapitre IV : Analyse empirique du crédit documentaire.....	83
Introduction.....	83
Section01 : Paiement des importations par crédit documentaire au niveau du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou.....	83
1. L'historique de la banque du crédit populaire d'Algérie.....	83
2. Organisation du service étranger.....	85
2.1. La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque.....	85
2.2. L'organigramme du CPA.....	86
3. La domiciliation bancaire.....	87
3.1. Définition.....	87
3.2. La domiciliation des importations.....	87
3.2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	88
3.2.1.1. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	88
3.2.1.2. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	89
3.2.2. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	90
3.2.3. Apurement de la domiciliation.....	90
3.3. La domiciliation des exportations.....	91
3.3.1. Traitement de l'opération de domiciliation.....	91
3.3.2. Gestion et suivi de dossier de domiciliation.....	92
3.3.3. Apurement de la domiciliation.....	92
4. Traitement pratique d'un crédit documentaire au sein du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou.....	92
4.1. Identification des parties contractantes.....	93

4.2. Les garantie bancaire.....	93
4.3. Les documents négociés dans le cadre du Credoc.....	93
4.4. Le traitement administratif.....	94
4.5. Le traitement informatique.....	95
4.6. La réalisation.....	95
Section 02 : Analyse empirique de la contribution du crédit documentaire à la rentabilité du CPA : agence 194.....	96
1 .Méthodologie de la régression.....	97
1.1. Présentation des données	97
1.1.1. Commission Credoc (COMCD).....	97
1.1.2. Commission Remise documentaire (COMRD).....	97
1.1.3. Importations (IMPORT).....	97
1.1.4. Taux de change (TXCH).....	98
1.2. Notion de la stationnarité.....	98
1.2.1. Les types de non stationnarité.....	98
1.2.1.1. Le processus TS (Trend Stationary).....	99
1.2.1.2. Le processus DS (Différence Stationnary).....	99
1.2.2. Les tests de stationnarité (tests de racines unitaires).....	99
2. Présentation du modèle.....	100
2.1. Etude de la stationnarité des séries.....	101
2.1.1. Analyse de la série LCOMCD.....	103
2.1.2. La stationnarisation de la série LCOMCD.....	105
2.1.3. Les résultats obtenus sur les séries LCOMRD, LIMPORT, LTXCH.....	107
2.2. Présentation du modèle VAR : Vecteur Auto Régressif.....	107

2.2.1. Détermination de l'ordre de VAR.....	107
2.2.2. Estimation du modèle VAR (2).....	108
2.2.3. La stabilité de modèle VAR.....	109
2.2.4. La validation du modèle VAR.....	110
2.2.4.1. Test d'auto-corrélation des erreurs.....	110
2.2.4.2. Test d'hétéroscédasticité de White.....	111
2.2.4.3. Test de normalité.....	112
2.2.5. Etude de la causalité au sens de Granger.....	112
3. Résultats et interprétations.....	114
3.1. Résultats de l'étude.....	114
3.2. Interprétations des résultats.....	115
Conclusion	116
Conclusion générale.....	117
Références bibliographiques.....	120
Liste des tableaux.....	125
Liste des figures.....	127
Liste des schémas.....	128
Liste des annexes.....	129
Les annexes.....	131
Tables des matières.....	151

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, divers 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 crédit documentaire comme moyen de paiement des importations en Algérie et d'examiner s'il a un impact sur la rentabilité du CPA : agence 194 de Tizi Ouzou pour la période (2006-2016). Pour ce faire nous avons traité le paiement d'une opération d'importation au niveau de CPA, ensuite nous avons eu recours à l'économétrie des séries temporelles, basée sur le modèle VAR. 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 le taux de change.

Mots clés : commerce extérieur, crédit documentaire, remise documentaire, importations, taux de change.

Abstract

The development of foreign trade requires the control of financing mechanisms and procedures and the choice of the most secure means of payment for international trade transactions. Indeed, various techniques of international payments have been put in place. Between them, the documentary credit offers to a large extent the maximum guarantee and insurance to importers and exporters. Our objective through this study is to show the importance of documentary credit as mean of payment of imports in Algeria and to examine it has an impact on the profitability of the CPA: agency 194 of Tizi Ouzou for the period (2006-2016). To do this, we processed the payment of an import operation at the CPA, and then we used time series econometrics, based on the VAR model. Our results indicate that there is a positive relationship between documentary credit and imports and two causal relationships between documentary credit and imports and between the documentary credit and the exchange rate.

Key words: foreign trade, documentary credit, documentary discount, imports, exchange rate.