

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

EHEC

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de

Master en Sciences Commerciales

Option : Distribution et Management de la chaîne logistique

THEME :

**Essai d'analyse des obstacles réglementaires à
l'exportation des produits hors hydrocarbures
en Algérie**

Étude de cas : Mediterranean Float Glass

Élaboré par :

Mlle. Zakia Mouhoub

Mlle. Nadia Mouhoub

Encadrant :

Mme. Ouardia Laoudj

Professeur à l'EHEC

09^{ème} Promotion

septembre 2022

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

EHEC

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de

Master en Sciences Commerciales

Option : Distribution et Management de la chaîne logistique

THEME :

**Essai d'analyse des obstacles réglementaires à
l'exportation des produits hors hydrocarbures
en Algérie**

Étude de cas : Mediterranean Float Glass

Élaboré par :

Mlle. Zakia Mouhoub

Mlle. Nadia Mouhoub

Encadrant :

Mme. Ouardia Laoudj

Professeur à l'EHEC

09^{ème} Promotion

septembre 2022

Dédicace

On dédie ce modeste travail

À

Nos très chers parents

Remerciements

En tout premier lieu, on remercie le bon Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné la force et le courage pour réaliser ce travail.

Nous remercions nos chers parents, pour leurs soutiens.

On aimerait remercier notre encadreur Mme. Ouardia Laoudj pour son écoute et ces précieuses orientations.

Nous remercions de même Mr. Haouali Mohand, le directeur commercial à MFG, pour sa patience et ses précieuses orientations.

Résumé :

Les exportations algériennes hors hydrocarbures demeurent toujours faibles malgré les mesures promotrices entreprises par l'état.

Du fait que la prospérité d'une exportation donnée est perpétuellement tributaire du contexte réglementaire dont elle appartient, se découle un questionnement sur l'adéquation du contexte réglementaire algérien aux épreuves du terrain. Ce qui fait l'objet de notre recherche; mettre en lumière les obstacles réglementaires qui entravent les opérations du commerce extérieur algérien à travers l'étude du cas de Mediterranean Float Glass. Où nous tenterons de répondre à la problématique suivante: **«Dans quelles mesures la réglementation algérienne du commerce extérieur pourrait-elle faciliter les exportations pour Mediterranean Float Glass?»**

Afin de mener à bien notre étude qui s'inscrit dans le cadre descriptif analytique, nous avons jugé adéquat d'opter pour une méthode de recherche qualitative, dont nous avons procédé à travers les entretiens individuels semi-directifs pour la collecte des données qualitatives, et la technique de l'analyse de contenu pour l'analyse des données qualitatives.

D'après nos résultats, nous parvenons à constater que la réglementation de change est le majeur frein à l'export en Algérie, basée sur un contrôle de change très stricte, cette dernière exerce une répression sur le mouvement des flux financiers de et vers l'étranger à travers la pénalisation des défauts de rapatriement des recettes d'exportations, et la restriction de transfert des capitaux à l'étranger pour investissement.

Mots clés : exportations hors hydrocarbures, obstacles réglementaires, Algérie.

ملخص:

لا تزال الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ضعيفة رغم إجراءات الترقية التي اتخذتها الدولة. إن حقيقة أن ازدهار تصدير معين يعتمد بشكل دائم على السياق القانوني الذي تنتمي إليه، تثير تساؤلات حول مدى ملاءمة السياق القانوني الجزائري لاختبارات أرض الواقع.

وهو ما سنتطرق إليه في بحثنا، من خلال تسليط الضوء على العوائق القانونية التي تعرقل عمليات التجارة الخارجية الجزائرية وذلك بدراسة حالة Mediterranean Float Glass. أين سنحاول الإجابة على الإشكالية التالية: «إلى أي مدى يمكن أن تسهل قوانين التجارة الخارجية الجزائرية التصدير لشركة Mediterranean Float Glass ؟»

من أجل إجراء دراستنا، التي تندرج ضمن الإطار الوصفي التحليلي، اعتبرنا أنه من المناسب اختيار طريقة البحث النوعي، والتي شرعنا فيها من خلال المقابلات الفردية شبه الموجهة لجمع البيانات النوعية، وتقنية تحليل المحتوى لتحليل البيانات النوعية.

إنطلاقاً من نتائجنا، استنتجنا ان قانون الصرف هو العائق الرئيسي للتصدير في الجزائر، إذ يفرض هذا الأخير - بالاستناد على رقابة الصرف الصارمة - قمعاً على حركة التدفقات المالية من وإلى الخارج، من خلال معاقبة عدم إعادة عائدات الصادرات، وتقييد تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج للاستثمار.

الكلمات المفتاحية: الصادرات خارج المحروقات، العوائق القانونية، الجزائر

Summary:

Algerian non-oil exports remain low despite the state's promotion measures.

The fact that the prosperity of a given export is perpetually dependent on the regulatory context to which it belongs, raises questions about the adequacy of the Algerian regulatory context to the field-testing. And that's the main subject of our research; to highlight the regulatory obstacles that hinder Algerian foreign trade operations through the case study of Mediterranean Float Glass. In which we will try to answer the following question: **«To what extent could Algerian foreign trade regulations facilitate exports for Mediterranean Float Glass? »**

In order to carry out our study, which falls under the analytical descriptive framework, we deemed it appropriate to opt for a qualitative research method, in which we proceeded through semi-structured individual interviews for the collection of qualitative data, and the content analysis technique for analyzing qualitative data.

According to our results, we realize that the exchange regulation is the major hindrance to export in Algeria, based on a very strict control of exchange, based on a very strict control of exchange, the latter exerts a repression on the movement of the financial flows from and towards Algeria through the penalization of non-repatriation of export earnings, and the restriction of the transfer of capital abroad for investment.

Keywords: non-oil exports, regulatory obstacles, Algeria.

Liste des figures :

Chapitre I :

Figure n°1 : instruments et techniques de paiement.....36

Figure n°2 : le mécanisme de la remise documentaire.....39

Figure n°3 : le fonctionnement du crédit documentaire.....41

Chapitre II :

Figure n°4 : Évolution des exportations algériennes de 1974 à 2020.....56

Chapitre III :

Figure n°5 : l'organigramme de MFG.....70

Figure n°6 : carte de distribution de MFG.....75

Liste des tableaux :

Chapitre I :

Tableau n°1 : avantages et inconvénients des différents modes de transport.....20

Tableau n°2 : avantages et inconvénients du chèque.....34

Tableau n°3 : avantages et inconvénients du virement Swift.....34

Tableau n°4 : avantages et inconvénients de la remise documentaire40

Chapitre III :

Tableau n°5 : les profils des répondants.....84

Liste des abréviations :

ACP : accord commercial préférentiel

AGI : autorisation globale d'importation

CMR : contrat de transport international de marchandises par route

CNUCED : La conférence des nations unies sur le commerce et développement

CNUDCI : commission des nations unies pour le droit commercial

CFR : cost and freight

CIF : cost insurance and freight

CPT : cost paid to

CIP : carrier and insurance paid to

CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations

CACI : chambre algérienne du commerce et de l'industrie

CIM : Convention Internationale concernant le transport des Marchandises par chemin de fer

DAP : delivered at place

DPU : delivered at place unloaded

DDP : delivered dutty paid

DMS : declaration de menace de sinistre

DI : demande d'intervention

EXW : EX works

FSPE : Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations

FMI : fonds monétaire international

FCA : free carrier

FOB : free on board

FAS : free alongside ship

GZALE : grande zone arabe de libre échange

GATT: general agreement on tariffs and trade

GADIT: groupement professionnel d'achat des industries textiles

GPA: groupement professionnel d'achat

HOS: Heckscher-Ohlin-Samuelson

ICC: international chamber of commerce

INCOTERMS: international commercial terms

IRG : impôts sur le revenu global

IBS : impôts sur bénéfice des sociétés

LCSB : lettre de crédit stand-by

MFG : Mediterranean Float Glass

OAIC : office algérien interprofessionnel des céréales

OFALAC : office algérien d'action commerciale

OMC : organisation mondiale du commerce

ONACO : office national de commercialisation

ONRA : office national de la réforme agraire

OCDE : organisation de coopération et de développement économique

PAS : plan d'ajustement structurel

PGI : plan général d'importation

PME : petites et moyennes entreprises

QHSE : qualité, hygiène, sécurité, environnement

SPA: société par actions

SWIFT: society of worldwide interbank financial telecommunication

TAP : taxe sur activité professionnelle

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

TPE : très petites entreprises

UE : union européenne

ULD : unit load device V.D : vente au départ

USD : United states dollar

V.A : vente à l'arrivée WB : world bank

ZLECAF : zone de libre-échange continentale africaine

Sommaire :

Introduction générale.....	1
Chapitre I : le cadre conceptuel du commerce international.....	4
Section 01 : Concepts fondamentaux du commerce international.....	4
Section 02 : Concepts de la gestion des opérations du commerce international	8
Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie.....	48
Section 01 : historique du commerce extérieur en Algérie.....	48
Section 02 : les sources de la réglementation du commerce Extérieur en Algérie.....	58
Section 03 : les volets de la réglementation du commerce extérieur en Algérie.....	67
Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'exportation au niveau de MFG.....	69
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil	69
Section 02 : La procédure d'exportation de MFG.....	74
Section 03 : Le cadre méthodologique.....	82
Section04 : analyse et discussion des résultats.....	88
Conclusion générale.....	99

Introduction générale

Introduction générale :

Cinquante-neuf ans après l'indépendance, l'économie algérienne demeure toujours une économie rentière par excellence, basée sur l'exportation des hydrocarbures. Les recettes d'exportation des hydrocarbures dépassent 50% du PIB et représentent plus de 90% des exportations globales. Cette dépendance vis-à-vis des ressources pétrolières combinée à la volatilité des prix du baril constituent un handicap majeur pour l'économie algérienne.

Le gouvernement algérien a mis en place Plusieurs mécanismes, facilitations et mesures d'appui et d'accompagnement à la disposition des entreprises algériennes désirant placer leurs produits sur les marchés étrangers, cependant les chiffres d'exportations hors hydrocarbures demeurent toujours minimales, et la balance commerciale stagne toujours dans le déficit.

Cette situation a poussé plusieurs recherches dans la perspective de lever les obstacles qui freinent le développement des exportations, où, ont été dévoilées, effectivement plusieurs contraintes. Après la revue de la littérature portant sur ce sujet, nous avons constaté que les entreprises algériennes exportatrices ou désirant exporter font face en plus des contraintes internes et internationales, à des contraintes liées à l'environnement local dont lequel elles évoluent.

Ces obstacles soulevés témoignaient d'un cadre réglementaire inadéquat, dont les traits n'étaient cependant, pas mis en évidence. Ce constat, qui s'ajoute au fait de la forte dépendance du développement des exportations vis-à-vis de la nature de leur cadre réglementaire ; constituent le point de départ de notre recherche, où l'on se veut mettre en lumière les faiblesses du cadre réglementaire régissant les opérations du commerce extérieur algérien à travers l'étude d'un cas.

À cet effet, notre recherche sera menée dans le cadre du thème suivant : «analyse des obstacles réglementaires à l'exportation des produits hors hydrocarbures en Algérie». Où nous tenterons de répondre à la problématique y afférente, à savoir : **«Dans quelles mesures la réglementation algérienne du commerce extérieur pourrait-elle faciliter les exportations pour l'entreprise MFG?»**

Cette problématique sous-entend des sous-questionnements qui peuvent être formulés comme suit :

Introduction générale

Q1 : la réglementation algérienne des exportations parvient-elle à mettre en place des conditions favorables au déroulement des différentes étapes de la procédure d'exportation au sein de MFG ?

Q2 : Dans quelles limites la réglementation algérienne des exportations permet-elle à MFG de développer ses stratégies de distribution à l'international ?

En fin, dans le souci d'apporter des réponses à ces questions, les hypothèses suivantes ont été formulées :

H1 : la réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne MFG dans son choix de recours à la sécurisation financière de ses transactions à l'export.

H2 : La réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne la démarche de développement des stratégies de distribution internationale de MFG par un accord très exigeant.

Notre étude s'inscrit dans un cadre descriptif analytique, où nous avons jugés adéquat de procéder par la méthode de recherche qualitative à travers l'étude de cas comme stratégie de vérification de nos hypothèses.

Dans cette perspective, nous avons procédé pour la collecte des données, à travers la technique d'entretiens individuels semi directifs que nous avons menés au près d'un échantillon restreint tiré du service export de l'entreprise d'accueil et que nous avons sélectionné selon les critères de : la relation du poste occupé avec notre problématique, la hiérarchie du poste et l'ancienneté.

En fin, nous avons analysées les données qualitatives textuelles collectées par le biais de la technique d'analyse qualitative de contenu en s'appuyant sur une grille d'analyse.

En complément de la recherche qualitative nous avons fait recours à la recherche documentaire en s'appuyant sur des ouvrages, des revues scientifiques, des travaux universitaires, des textes réglementaires ainsi que des rapports et documents administratifs, et sites web ; en premier lieu, pour cerner le cadre théorique de notre sujet, et en fin pour appuyer notre analyse des résultats.

Nous avons structuré notre travail à travers trois chapitres comme suit :

Le premier chapitre présente une aperçue générale sur le commerce international en expliquant des concepts de base de différentes natures.

Introduction générale

Le deuxième chapitre permet de représenter l'environnement réglementaire national de l'exportation à travers ses différents aspects.

Le troisième chapitre sera consacré à la mise en évidence des obstacles réglementaires rencontrés au terrain par l'entreprise d'accueil. Dans le cadre de notre étude, nous débuterons par la présentation de l'entreprise et de son processus d'export et par la suite, nous présenterons l'analyse des obstacles évoqués par MFG ainsi que la méthodologie de recherche par laquelle nous avons procédé.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Durant plusieurs décennies notamment lors des après guerres, le commerce internationale a connu plusieurs reformes et efforts dans le but d'instaurer l'ordre et d'uniformiser les pratiques internationales de commerce sur plusieurs aspects.

Dans ce présent chapitre, nous allons tenter de présenter le paysage international sur le plan Institutionnel (première section), décrire et analyser les aspects incontournables de l'organisation des opérations logistiques à l'international (deuxième section) et enfin exposer les concepts financiers de base caractérisant le commerce international (troisième section).

Section1 : Concepts fondamentaux du commerce international :

1. Définition du commerce international

L'expression « commerce international » désigne l'ensemble des flux d'échanges de biens et de services entre des pays différents.

«Le commerce extérieur est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés 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».¹

2. La politique commerciale : entre protectionnisme et libre-échange

Une politique commerciale désigne toutes les interventions de l'état portant sur le commerce extérieur du pays, qu'il s'agisse de l'érection de barrières destinées à limiter les importations ou encore d'aides apportées aux exportateurs pour pénétrer sur les marchés étrangers.

Le protectionnisme :

Désigne une démarche économique visant à limiter (voir dans certains cas empêcher) l'entrée, sur le territoire national, des produits ou des capitaux en provenance de l'étranger. L'objectif étant de protéger les acteurs économiques nationaux de la concurrence étrangère, améliorer l'activité économique et son développement commercial.

¹ BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2ème édition, p.60.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Les armes du protectionnisme ont beaucoup évolué : l'outil "traditionnel" et le plus visible, les droits de douane est de moins en moins utilisé ; le protectionnisme "moderne" est souvent déguisé et peut se matérialiser sous forme d'exigences concernant les normes de produits, de règles de passation des marchés publics ou de procédures douanières spécifiques.¹

Le libre-échange :

« Émanation du libéralisme, concernant les échanges internationaux, la théorie du libre-échangisme s'oppose à toutes interventions, règles et tous les obstacles (douanes, frontières, contingentement) à la circulation des marchandises ; cette liberté est censée assurer la prospérité de tous et dynamiser les échanges par le jeu naturel, entre autres de la concurrence. Comme le libéralisme au sens strict, le libre-échange à l'état pur n'existe pas même à l'intérieur des zones de libre-échange ».²

3. Les théories du commerce international :

3.1. Le mercantilisme :

Le mercantilisme est un courant de pensée économique des XVI^e et XVII^e siècles, selon lequel la richesse d'un pays se mesure à la quantité d'or et d'argent qu'il possède. Le pays est ainsi encouragé à augmenter ses réserves d'or et d'argent en augmentant les exportations et en réduisant les importations, de façon qu'il lui reste plus de richesse.³

3.2. L'avantage absolu :

Ce concept a été élaboré par Adam Smith en 1776, il découle de sa critique de la théorie mercantiliste, disant qu'un pays qui limite ses importations est obligé de gaspiller ses ressources dans une production de biens pour laquelle il n'est pas expert, ainsi cette inefficacité de production réduit la richesse du pays même si ses trésors augmentent.

Le fait que les possibilités de production des pays sont différentes est à la base des échanges internationaux, ainsi selon Adam Smith, un pays A possède un avantage absolu sur un pays B s'il peut produire un bien ou service à moindre cout, c'est-à-dire dans des conditions de production meilleures que celles du pays B, donc en utilisant moins de ressources.⁴

¹ <https://www.glossaire-international.com/> consulté le 25/09/22 à 10 :17

² ALBERT (L), « dictionnaire des termes économiques et commerciaux », édition DE VECCHI, P 91

³ JAMMAL (N) : *commerce international ; théories, techniques et applications*, édition ERPI, 2005, p 18.

⁴ Ibid

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Ainsi l'expérience montre que les deux pays ont intérêt à se spécialiser et échanger certains produits locaux contre d'autres provenant de l'extérieur.

3.3. L'avantage comparatif :

Ce concept est avancé par David Ricardo en 1817, en soulignant les limites de l'avantage absolu d'Adam Smith.

La faille de l'avantage absolu est principalement la question d'intégration d'un pays n'ayant aucun avantage absolu dans les échanges commerciaux, ainsi Ricardo démontre que l'échange entre deux pays est favorable à chacun d'entre eux à partir du moment où le coût de production relatif des objets diffère. Chaque pays a donc intérêt à se spécialiser là où il est comparativement le meilleur ou le moins mauvais. Ainsi, un flux d'échanges réciproques peut exister même si l'un des deux pays produit les deux biens à moins bon compte que l'autre pays.¹

3.4. Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) :

Le modèle HOS complète la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, en expliquant que les différences de dotations initiales en facteurs de production sont à l'origine de l'avantage comparatif de chaque pays. Ce qui a permis de fournir une explication à la différence des coûts relatifs pouvant exister entre les pays.

Ainsi, plus le facteur de production est abondant, plus son prix relatif est bas, et donc peu coûteux ; le pays gagne ainsi un avantage comparatif face à ses concurrents. Le pays est donc amené à orienter sa production vers la marchandise dont l'intensité factorielle (travail, capital, ressources naturelles) est compatible avec sa dotation factorielle.²

4. La balance des paiements:³

Désigne l'état de la comptabilité du commerce international d'un pays pour une période donnée, c'est-à-dire ses opérations de débit et de crédit avec le reste du monde.

La balance de paiement inclut le commerce des biens et des services, elle comporte deux parties : la balance commerciale et le solde des capitaux.

La balance commerciale: est la différence entre la valeur des biens et services exportés par un pays et la valeur des biens et services qu'il importe.

¹ JAMMAL (N) : *commerce international ; théories, techniques et applications*, édition ERPI, 2005, p 19-20.

² RAINELLI (M) : *Le commerce international*, éditions La Découverte, 2003. P 47-48.

³ JAMMAL (N), Op. Cit, p 17.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

La balance commerciale est positive lorsque la valeur des exportations dépasse celle des importations, donc une situation d'excédent commercial

La balance commerciale est négative lorsque la valeur des importations dépasse celle des exportations, donc une situation de déficit commercial.

Le solde des capitaux: constitue un état des mouvements monétaires internationaux, qui comprend les mouvements relatifs au commerce des biens et service et les mouvements des revenus des placements et investissements ainsi que les transferts de paiement.

5. Le change :¹

Est une opération qui consiste à échanger une monnaie contre une autre (dans le cadre d'une vente ou d'un achat).

Le taux de change : indique la valeur d'une monnaie à l'étranger, il est dit :

Fluctuant: en raison de ses variations dues à la loi de l'offre et la demande, ainsi les parités de la monnaie peuvent être corrigées par une dévaluation (la monnaie est dépréciée par rapport aux autres) ou par une réévaluation (la monnaie est alors appréciée par rapport aux autres).

Fixe: lorsque les changes sont fixés par des accords internationaux, la stabilité des changes est maintenue grâce à l'action des banques centrales sur les marchés. Une marge de fluctuation est généralement admise.

6. Le contrôle de change :

Le contrôle des changes est un instrument conçu pour lutter contre la spéculation et la fuite des capitaux, consistant plus particulièrement en des mesures prises par un gouvernement pour réglementer les flux financiers de et vers l'étranger par ses ressortissants.

Le contrôle des changes est aussi destiné à empêcher qu'une devise forte, comme le dollar ou l'euro, ne vienne supplanter la monnaie locale dans les échanges commerciaux.²

¹ ALBERT (L), Op. Cit, p 35.

² <https://www.boursedescredits.com> consulté le 24/09/22 à 14 :04

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Section 02 : Concepts de la gestion des opérations du commerce international

1. Aspects organisationnels des opérations du commerce international:

1.1. Les institutions du commerce international :

Les principales organisations sont :

1.1.1. L'organisation mondiale du commerce (OMC) :

«L'OMC est une organisation qui a succédé au GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), elle 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 janvier 1995».¹

Missions de l'OMC :

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, créé en 1947, a les objectifs suivants : promouvoir le multilatéralisme dans le commerce sur la base de la non-discrimination entre les partenaires commerciaux ; supprimer les restrictions quantitatives (contingentement) dans les transactions commerciales et réduire les tarifs. En ce qui concerne l'OMC, elle a la mission suivante : Gestion de tous les litiges commerciaux liés aux transactions entre pays membres ; gestion des accords commerciaux multilatéraux ; organisation des négociations commerciales entre pays.²

1.1.2 La chambre de commerce international(ICC) :

Fondée en 1919, la Chambre de commerce internationale représente des entreprises du monde entier et promeut le commerce et l'investissement, l'ouverture des marchés des biens et des services et la libre circulation des biens et des capitaux.

Une grande partie de l'impulsion initiale de la CCI est venue d'Etienne Clément, l'ancien ministre français du Commerce et son premier président. C'est sous son influence que Le

¹ BENTCHAKAL ,(Manel), MEZIANI,(Lilia) : *Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire cas du crédit* ,mémoire de master en finance et banques,UMMTO,2020 ,page23.

² BOUTALEB ,(Lamia), *rise algérienne cotée en bourse* ,mémoire de mater en finance d'entreprise,UMMTO,2018,pages8-9.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Secrétariat international de l'organisation a été établi à Paris, la Cour internationale de justice
La Commission d'arbitrage de la CCI a été créée en 1923¹.

1.1.2.1. Missions de l'ICC :

«La Chambre de Commerce Internationale, dont toutes les activités, qu'elles touchent à la politique économique générale ou à des questions techniques, sont orientées vers :

- la promotion du commerce, des services et des investissements internationaux en même temps que vers l'élimination des obstacles et distorsions qui entravent leur développement.
- la promotion de l'économie de marché, reposant sur le principe d'une concurrence libre et loyale entre entreprises.
- le renforcement de la croissance économique des pays développés et des pays en développement, dans la perspective d'une meilleure intégration de tous les pays dans l'économie mondiale».²

1.1.3. Fonds monétaire international :

«Le Fonds monétaire international a été créé par un traité entré en vigueur en 1945 pour la mise en place d'un cadre de coopération économique destiné à prévenir les politiques économiques désastreuses qui avaient contribué à la crise des années 30 et à favoriser la mise en place d'une économie mondiale solide. Il a son siège à Washington et est gouverné par 184 États membres, ce qui lui donne une dimension quasi universelle, il occupe aujourd'hui une position centrale dans le système monétaire international.

L'institution a pour but de prévenir les crises systémiques en encourageant les pays à adopter des politiques économiques saines; comme son nom l'indique, elle est en même temps un fonds auquel les états membres qui ont des besoins de financement temporaires peuvent faire appel pour remédier à leurs problèmes de balance des paiements».³

1.1.3.1 Missions du FMI :

-L'évaluation des secteurs financiers :

«Le FMI et la Banque mondiale collaborent étroitement dans l'évaluation des secteurs financiers des états membres (qui vise à faire apparaître les facteurs de vulnérabilité

¹ BOUTALEB ,(Lamia),

,mémoire de mater en finance

d'entreprise,UMMTO,2018,page10.

² ICC,*Statuts de la Chambre de Commerce Internationale*,2015.

³ FMI, *Guide du FMI -ce que le Fonds monétaire international?*,2004.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

systémique), la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, la mise au point de normes et codes, ou l'amélioration de la qualité, de la diffusion et de la couverture des données sur la dette extérieure. Le FMI participe aussi au Forum de stabilité financière, qui rassemble les autorités de tutelle des grandes places financières internationales ainsi que des représentants des organes de réglementation et de contrôle internationaux, de comités d'experts des banques centrales et des institutions financières internationales».¹

-La lutte contre la pauvreté

-aider les états membres à s'intégrer à l'économie mondiale par l'adoption des normes et nouvelles technologies.

-La coopération avec les autres organisations internationales notamment l'OMC et la banque mondiale afin de coordonner leur efforts et assurer une même évolution de leurs politiques commerciales, ce qui s'avère un enjeu majeur pour les pays en développement ou ces trois organisations opèrent en même temps².

1.1.4 Le groupe de la banque mondiale (WB):

Après signature de l'accord Bretton Woods du 1er au 22 juillet 1944, la BM est constituée officiellement le 27 décembre 1945 sous le nom de Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement.

«Depuis sa création en 1944, la Banque mondiale s'est élargie pour passer d'une seule institution à un groupe de cinq organismes de développement étroitement liés entre eux».³

Elle a été complétée par quatre institutions ⁴:

- (IFC)La Société Financière Internationale créée en 1956
- (IDA) L'Association Internationale de Développement, en 1960
- (CIRDI)Le Centre International de Règlement des Différends créé en 1966
- (MIGA)L'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements fondée en 1988.

¹ FMI, *Guide du FMI -ce que le Fonds monétaire international?,*2004

² KHIAL ,(Ahmed), *la chaîne logistique en commerce international :facilitations ,réalités et perspectives, cas de* , mémoire de magister en finance internationale,univ d'Oran,2013,page17.

³<https://www.banquemondiale.org/fr/about/history> consulté le 04/06/2022 à 20 :07

⁴ BOUTALEB ,(Lamia),

,mémoire de mater en finance d'entreprise,UMMTO,2018,page7

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

«Avec 189 États membres, des collaborateurs issus de plus de 170 pays et plus de 130 antennes à travers le monde, le Groupe de la Banque mondiale est composé de cinq institutions œuvrant de concert à la recherche de solutions durables pour réduire la pauvreté et favoriser le partage de la prospérité».¹

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

«La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) est l'organe des Nations Unies chargé de traiter des questions de développement, en particulier du commerce international, principal moteur du développement.

La CNUCED est également un forum où les représentants de tous les pays peuvent librement dialoguer et discuter des moyens d'établir un meilleur équilibre dans l'économie mondiale.

En outre, la CNUCED offre une assistance technique directe aux pays en développement et aux pays à économie en transition, les aidant à renforcer les capacités dont ils ont besoin pour s'intégrer équitablement dans l'économie mondiale et améliorer le bien-être de leurs populations».²

1.1.5.1. Missions de la (CNUCED):

Les missions de l'OCDE peuvent être résumées comme suit :

- Aider les pays en développement à participer de façon efficace aux négociations commerciales multilatérales en vue d'une meilleure intégration dans le système commercial international. Elle renforce les capacités de ces pays dans le secteur des services ; encourage l'intégration du commerce, de l'environnement et du développement ; aide les pays tributaires des produits de base à réduire leur dépendance par le biais de la diversification des produits et la gestion des risques.
- Encourager les pays développés à adopter des politiques d'appui, notamment en ouvrant leurs marchés et en adaptant leurs structures de production;
- Étoffer la capacité d'exportation des pays en développement grâce à la mobilisation de ressources intérieures et extérieures, y compris une aide au développement et des investissements étrangers

¹ <https://www.banquemondiale.org/fr/about/history> consulté le 04/06/2022 à 20 :07

² <https://libraryresources.unog.ch/unctad> , consulté le 05/06/2022 à 13 :38

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

- Renforcer les compétences techniques et promouvoir des politiques nationales appropriées
- Atténuer les incidences de l'endettement sur l'économie des pays en développement et réduire la charge de leur dette
- Appuyer l'expansion du commerce et de la coopération économique entre pays en développement, complément mutuellement avantageux de leurs relations économiques traditionnelles avec les pays développés
- Adopter des mesures spéciales en faveur des pays les plus pauvres et les plus vulnérables¹

1.1.6. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) :

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) est une organisation internationale qui œuvre pour la mise en place de politiques meilleures pour améliorer le niveau de vie. Son objectif est de promouvoir des politiques publiques qui favorisent la prospérité, l'égalité des chances et le bien-être pour toutes les nations.

En étroite collaboration avec les pouvoirs publics, les acteurs économiques et sociaux ainsi que les représentants de la société civile, l'OCDE établit des normes internationales et propose des solutions fondées sur des données factuelles en réponse aux défis du monde d'aujourd'hui.

Les principales missions de l'organisation sont : l'amélioration des performances économiques, la création d'emplois et la promotion de systèmes éducatifs efficaces à la lutte contre l'évasion fiscale internationale.²

1.1.7. La commission des nations unies pour le droit commercial(CNUDCI) :

La commission des nations unies pour le droit commercial international, par abréviation CNUDCI, est le principal organe juridique du système des nations unies dans le domaine du droit commercial international. Organe à participation réellement universelle spécialisé dans la réforme du droit dans le monde depuis 45ans.

CNUDCI a été créée par l'assemblée générale de l'ONU par résolution n° 2205 XXI en date du 17/12/1966 ce qui a lui donné le caractère d'organe subsidiaire. Cette commission a été instaurée comme moyen par lequel l'ONU pourrait contribuer plus activement à réduire et

¹ KHALI, (Ahmed), *la chaîne logistique en commerce international : facilitations, réalités et perspectives, cas de* , mémoire de magister en finance internationale, univ d'Oran, 2013, pages 20-21.

² <https://www.oecd.org/fr/apropos/> , consulté le 05/06/2022 à 14 :02

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

aplanir les obstacles et les disparités entre des lois nationales régissant le commerce international. Elle a pour mission d'encourager l'harmonisation et l'unification progressive du droit commercial international en facilitant l'adoption des conventions internationales, des lois uniformes, des contrats types et d'une terminologie commerciale uniforme.¹

1.2. Les conventions et accords internationaux :

Il s'agit de règles générales et communes qui sont édictées par les membres des organisations internationales sous forme d'accords et de conventions pour la vocation de faciliter les échanges internationaux dans un cadre unique et commun à tous leurs membres.

Nous citerons en ce qui suit quelques principaux accords :

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (1994)

Accord relatif aux aspects de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, y compris le commerce des marchandises de contrefaçon.

Accord relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires

Accord relatif aux obstacles techniques au commerce

Accord relatif aux règles d'origine

La convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (vienne, 1980).

La convention des nations unies sur l'utilisation des communications électroniques dans les contrats internationaux (New-York ,2005).

La convention des nations unies sur les lettres de change internationales et les billets à ordre internationaux (New-York ,1988).

La convention douanière relative au transit international des marchandises.

La convention sur la nomenclature pour la classification des marchandises dans les tarifs douaniers

La convention sur la valeur en douane des marchandises ²

¹ KHALIL ,(Ahmed), *la chaine logistique en commerce international :facilitations ,réalités et perspectives, cas de* , mémoire de magister en finance internationale,univ d'Oran,2013,page22.

² SLIWA,(Jean), *-export présenté, expliqué et commenté pour les TPE et PME*, éditions du puits fleuri,hericy-France,2015,p.12-14.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

La convention des nations unies sur le transport de marchandises par mer (règles de Hambourg, du 31 mars 1978(transports maritimes).

La convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de connaissance, signée à Bruxelles le 25 aout 1924.

La convention des nations unies sur la responsabilité des exploitants de terminaux de transport dans le commerce international signé à vienne le 19 avril 1991.

La convention pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international (12 octobre 1929, Varsovie).

La convention CMR de Genève du 19 mai 1956 (transports routiers).

La convention relative aux transports internationaux ferroviaire (COTIF) signée à Berne le 9 mai 1980 (transports ferroviaires).¹

2. Aspects logistiques des opérations de commerce international

2.1. Les stratégies de distribution à l'international :

On distingue 3 stratégies de distribution à savoir :

La vente avec maitrise de la commercialisation, la vente en coopération et la vente par des intermédiaires.

2.1.1. La vente avec maitrise de la commercialisation :

La vente directe à l'export :

La vente se réalise sans intermédiaire. Elle est gérée par le service commercial et parfois le service administration des ventes.la prospection est assuré par la force de vente de l'entreprise. Les salariés de l'entreprise organisent ainsi, la prospection, la rédaction de l'offre commerciale, la négociation et l'expédition jusqu'au paiement final.²

L'agent commercial :

Est un mandataire indépendant qu intervient pour le compte de l'exportateur, exclusivement ou non, pour négocier, conclure des ventes, des prestations accessoires au nom et pour le compte

¹ SLIWA,(Jean), *-export présenté, expliqué et commenté pour les TPE et PME*, éditions du puits fleuri,hericy-France,2015,p.161.

² MARTINI,(Hubert) :*techniques de commerce international*, édition Dunod, techniques tertiaires,2017,p12.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

de l'exportateur. Il n'est pas propriétaire des marchandises vendues et il est rémunéré à la commission au prorata du chiffre d'affaire réalisé.¹

La filiale commerciale/de production :

C'est une société de droit local dont la totalité du capital appartient à l'entreprise à l'entreprise exportatrice. Juridiquement, la filiale est indépendante de la société mère ; elle agit en son nom propre et à ses propres risques.

Il s'agit d'une structure stable soumise aux décisions de la société mère qui joue souvent le rôle d'importateur-distributeur et qui gère de façon autonome les activités commerciales, administratives, logistiques, et financière sur leur marché. On distingue les filiales de production qui sont de véritables implantations industrielles contrairement aux des filiales dite commerciale.²

Le bureau de représentation :

Le bureau de représentation qualifie une forme d'implantation directe d'une entreprise, comme une antenne commerciale ou un bureau de liaison, dans un pays étranger. Contrairement à la filiale, le bureau de représentation ne possède pas de personnalité fiscale, juridique et morale propre. Cette forme d'implantation se résume ainsi à une simple extension de l'entreprise exportatrice sur le marché étranger, lui permettant de s'y faire représenter par une présence permanente ou temporaire.³ Le bureau ne peut jamais conclure des contrats au nom et pour le compte de la société mère ; son sujet n'étant pas d'assurer une activité commerciale. Il permet de prendre des contacts sur place et sert de phase préparatoire à la négociation des contrats commerciaux entre les clients contactés et l'entreprise exportatrice ; les factures et contrats doivent être envoyés et signés par la société mère étrangère. Il est également utilisé dans le cadre d'une phase d'études de marché, d'une opération de communication ou d'une exposition temporaire.⁴

La succursale :

C'est un établissement secondaire, sans personnalité juridique propre, dépendant de la société mère, qui la représente dans le pays de destination des produits, elle est créé dans le but de

¹ SLIWA,(Jean), *-export présenté, expliqué et commenté pour les TPE et PME*, éditions du puits fleuri,hericy-France,2015,p64.

² MARTINI,(Hubert) :(opcit,p14).

³ www.boursedescredits.com visité le 02/08/2022 à 14 :08

⁴ SLIWA,(Jean), *-export présenté, expliqué et commenté pour les TPE et PME*, éditions du puits fleuri,hericy-France,2015,p65.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

faciliter l'extension géographique de ses activités ainsi que ses relations avec la clientèle. Ses principales caractéristiques sont :

- Son activité est identique à celle de la société mère.
- Elle est exercée dans des locaux géographiquement distincts de ceux de la société mère.
- Sa direction est assurée par un représentant de la société mère (gérant) qui a le pouvoir de traiter avec les tiers.
- Il bénéficie d'une certaine indépendance dans la gestion de la succursale (responsabilité des marchandises, initiative dans l'exécution de l'activité commerciale) tout en demeurant sous le contrôle de la société mère.
- Elle a une clientèle propre qui traite avec elle directement. Mais elle agit toujours au nom de la société mère.¹

2.1.2. La vente en coopération :

La joint-venture :

Une filiale qui n'est pas détenue à 100% par l'entreprise exportatrice mais qui est coentreprise d'un ensemble de partenaires extérieurs est une joint-venture, appelée également filiale commune.

La franchise à l'international :

La franchise permet au franchiseur de concéder à un franchisé le droit exclusif d'utiliser certains droits de propriété industrielle ; le contrat de franchise qui lie les deux parties porte sur une zone géographique définie.

Le franchiseur s'engage à former le franchisé avant le démarrage de l'activité et à lui fournir une assistance commerciale et technique continue et a l'obligation de l'approvisionner.

Le franchisé en contre partie s'acquiesce des droits d'entrée et d'une redevance annuelle. Il est tenu de respecter les normes de qualité imposés par le franchiseur et de participer aux opérations promotionnelles organisées par celui-ci.²

¹ www.bpifrance-creation.fr visité le 02/08/2022 à 14 :30

² MARTINI,(Hubert) :*techniques de commerce international*, édition Dunod, ,techniques tertiaires,2017,p15-16.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Le portage :

Cette technique appelé « piggy-back » donnant lieu à la signature d'un contrat, et ,consiste à une entreprise (portée)de bénéficier du réseaux de distribution et du savoir-faire d'une grande entreprise déjà implantée à l'étranger –(porteuse).dans certains cas le portage concerne la mise à disposition des bureaux et force commerciale afin de faciliter le prospection de la pme portée. Le porteur est rémunéré par une commission sur les ventes.

Le groupement d'exportateurs :

« Souvent regroupées dans des clubs export, les entreprises mettent en commun des moyens pour participer, par exemple, à une action collective. Elles peuvent également mettre en commun un service export. Une des conditions de réussite repose sur la nécessité pour les entreprises concernées de commercialiser des produits no concurrents».

2.1.3. La vente par des intermédiaires :

L'importateur distributeur :

« Il s'agit du société commerciale qui achète des produits pour les revendre sur un territoire donné en se dégageant une marge .il est maitre de sa politique de distribution qui a cependant été prédéfinie dans un contrat de distribution. Le territoire concédé au distributeur peut être exclusif, dans ce cas il s'agit de concessionnaire».

Les transferts de technologies :

Afin d'éviter de couteux investissements, l'exportateur-fabricant conçoit des produits, parfois adaptés spécifiquement à un marché et confie la fabrication à un partenaire industriel sur le marché cible. Le transfert de technologie peut se réaliser sous différentes formes telles que : La cession de brevet (transfert de tous les droits d'une invention déposée) et la concession de licence (exploitation d'un brevet pour une durée déterminée).

Les sociétés de commerce international :

« Les sociétés de commerce international sont des acteurs de négoce international. Leur métier consiste à acheter des produits à l'étranger pour les revendre en prenant une marge bénéficiaire .on distingue 3 types de négoce international :

-le négociant exportateur achète un produit sur le territoire national pour le vendre à l'étranger.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

-le négociant importateur achète un produit à l'étranger pour le revendre sur le territoire national.

-le négociant international achète un produit à l'étranger pour le revendre dans un autre pays étranger.»

Le commissionnaire, intermédiaire de commerce spécialisé :

« C'est un intermédiaire indépendant chargé d'acheter ou de vendre des biens ou services en son propre nom, mais pour le compte d'autres entreprises (appelées commettants)». ¹

2.2. Les transports internationaux :

Les transports constituent une prestation de service essentielle au bon déroulement d'une opération d'import-export et l'une des composantes de la chaîne logistique.

2.2.1. Le transport maritime :

Le transport maritime est régi par la convention de Bruxelles de 1924 (règles de La Haye) et par les règles de Hambourg depuis 1992 applicable compte tenu des États signataires.

2.2.1.1. Les type d'expéditions :

Le transport maritime propose 3 types d'expédition :

Transporter en conventionnel (marchandise non conteneurisée) :l'emballage est renforcé en plus du marquage des caisses.

Transporter en conteneur complet ou en FCL (full container load) :les marchandises voyagent dans un conteneur empoté par l'expéditeur ou par un intervenant spécialisé ;ce mode comprends moins de risques pour la marchandise car le conteneur est rempli et scellé après le chargement, et ne sera ouvert qu'à destination.

Transporter en groupage ou en LCL (less than a container load) : dans ce cas les marchandises ne remplissent pas la totalité d'un conteneur, ce dernier est empoté par un transitaire, en groupant des lots de plusieurs expéditeurs. Ce mode d'expédition permet de minimiser les couts

¹ MARTINI,(Hubert) :*techniques de commerce international*, édition Dunod, ,techniques tertiaires,2017,p17-22.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

de transport, cependant il présente des risques de dommages, perte ou vol due aux nombreuses ruptures de charge.¹

2.2.2. Le transport aérien :

Le transport aérien est régi par la Convention de Varsovie de 1929 modifiée par le Protocole de La Haye 1955 et la Convention d'Ottawa de 1999.

Les marchandises sont transportées par appareils mixtes (marchandises ou passagers) ou tout cargo, en l'état (masses indivisibles, colis exceptionnels) ou en ULD (igloos, palettes, conteneurs).

L'expéditeur peut choisir le groupage assuré par des agents de fret ce qui permet d'accéder à des tarifs plus avantageux ou s'adresser directement aux compagnies aériennes.²

2.2.3. Le transport routier :

La convention de Genève de 1956 dite convention CMR, encadre le transport routier international des marchandises .la lettre de voiture internationale CMR est émise pour chaque expédition et signée du transporteur. Ce mode offre des avantages sur les courtes et moyennes distances et fournit une prestation de porte à porte qui justifie souvent son emploi.³

2.2.4. Le transport ferroviaire :

La convention CIM signée en 1980, à Brene soumet le transport ferroviaire international à un ensemble de règles complétées par des règlements plus spécifiques .la lettre de voiture CIM émise pour chaque envoi et le timbre de la gare expéditrice atteste de la prise en charge de la marchandise par la compagnie de chemin de fer.

Le chemin de fer reste compétitif sur des distances importantes mais il nécessite souvent une rupture de charge préjudiciable pour les opérateurs⁴

2.2.5. Avantages et inconvénients des différents modes de transport :

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI ,(Hubert) :commerce international 61 fiches pour l'assistant export,dunod,paris,2003,p.98.

² Ibid,p.101.

³ MARTINI,(Hubert) :techniques de commerce international,dunod,France,technique tertiaires,2017,p.86.

⁴ Ibid,p.85.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Tableau n°1 : avantages et inconvénients des différents modes de transport

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	avantages	inconvénients
Transport par mer	<ul style="list-style-type: none"> -Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires routiers, polyvalents ou spécialisés) -très forte utilisation du conteneur car (gains de temps et de sécurité) réduit le cout de la manutention et des assurances. 	<ul style="list-style-type: none"> -taux de fret intéressant sur certaines destinations -possibilité de stockage dans les zones portuaires -possibilité de desservir le monde entier 	<ul style="list-style-type: none"> -délais de transport assez long -encombrement portuaire de certaines zones -certaines lignes ne sont pas conteneurisées -rupture de charges et manutention source d'avarie -assurance plus élevée et emballage plus couteux
Transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> -Appareils mixtes et tout cargo -chargement en ULD (igloos, palettes, conteneurs) 	<ul style="list-style-type: none"> -rapidité, sécurité pour la marchandise -emballage peu cher -frais financiers et de stockage moindre 	<ul style="list-style-type: none"> -prix élevé qui limite l'envoi de marchandises denses ou de faibles valeurs -capacité limitée -prohibé à certains produits dangereux -rupture de charge
Transport routier	<ul style="list-style-type: none"> Possibilité d'utiliser la conteneurisation et possibilité de combiner rail route 	<ul style="list-style-type: none"> Service en porte à porte, Sans rupture de charge -délais relativement rapides 	<ul style="list-style-type: none"> -sécurité et délais varient selon les pays parcourus et les conditions climatiques -utilisé beaucoup plus pour les distances moyennes
Transport par fer	<ul style="list-style-type: none"> -Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.). -diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles. 	<ul style="list-style-type: none"> -développement du transport combiné et possibilité de porte à porte -fluidité du trafic et respect des délais -adaptation aux longues distances et aux tonnages importants 	<ul style="list-style-type: none"> -inadapté aux distances courtes -réseau ferroviaire limité -nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné -rupture de charge

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Transport fluvial	-utilisation des voies navigables naturelles et des canaux	-bonne capacité d'emport ;300 à 500 tonnes selon les convois -moindre cout	-lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport -cout de pré- et de post-acheminement -rupture de charge
-------------------	--	---	---

Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :management des opérations de commerce international,dunod,4° édition ,paris,1999

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

2.3. Les incoterms :

2.3.1. Définition des incoterms :

«Les Incoterms sont la contraction d'International Commercial Terms. Ce sont des règles, établies en 1936 par la Chambre de commerce international (ICC) , qui s'appliquent aux relations commerciales internationales, et en particulier aux conditions de livraison des marchandises vendues : prise en charge du transport, assurances, formalités de douane, droits et taxes, obligations de dédouanement, transfert des risques».¹

Les incoterms établissent la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié, remis à jours en 2000, en 2010 puis en 2020. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.²

Les Incoterms définissent :

La répartition des obligations entre vendeur/acheteur : « Qui fait quoi » en termes de transport – assurance – douanes (si applicables). Qui fournit les documents associés.

La répartition des coûts : « Qui paie quoi » en termes de transport – assurance – douanes (si applicables), documents et autres prestations annexes. **Le transfert des frais se fait au “lieu de destination” associé à l’Incoterm choisi.**

La répartition des risques : « Jusqu’où le vendeur est-il responsable des risques encourus par la marchandise durant le transport » ; **Le transfert des risques se fait au “lieu de livraison”.** **Il ne correspond pas toujours au lieu de destination³.**

Les Incoterms sont révisés tous les dix ans pour s'adapter au contexte du commerce international. L'ICC a donc procédé à une actualisation des règles en 2010 puis en 2020.

2.3.2. Version 2010 :

¹ www.cci.fr, consulté le 08/06/2022 à 21 :01.

² LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*commerce international*, dunod,(3ème édition),paris,2010,p.105.

³ Riverchelles, *incoterms 2020*,2019.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Dans version 2010, les incoterms sont au total 11 incoterms au lieu de 13 et sont classés en deux groupes contre trois auparavant :

- **Les incoterms multimodaux** ; sont utilisés lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transport (Air, Mer, Terre et Fer). Ces règles s'appliquent afin de gérer le transport en conteneurs maritimes lorsque la marchandise est remise au parc à conteneurs. (EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP).
- **Les incoterms exclusivement maritimes**. (FOB, CIF, CFR, FAS).

2.3.3. Version 2020 :

Les Incoterms 2020 sont entrés en vigueur le 1er janvier 2020 et sont les suivants :

EXW, FCA, CIP, CPT, DPU, DAP, DDP, FOB, CIF, CFR, FAS.

2.3.3.1. Les incoterms en détail :

Incoterms multimodaux :

EXW – Ex-Works – À l'usine

Le vendeur (expéditeur) met à disposition les marchandises transportées dans un endroit convenu (obligation minimale pour le vendeur). L'acheteur supporte tous les coûts de transport et de formalités .

FCA – Free-CARRIER – Franco-transporteur

Le vendeur livre la marchandise au destinataire désigné et payé par l'acheteur. Le transfert des risques est matérialisé lors de cette opération. Si la livraison est effectuée dans les locaux du vendeur, il est responsable du chargement de la marchandise. Si la livraison a lieu dans un autre endroit, le vendeur n'est plus responsable du déchargement.

CPT – Carriage Paid To – Port payé jusqu'à

La marchandise est livrée au premier transporteur à l'étranger, frais payé par le vendeur, sans assurance pour le transport. L'acheteur assume les risques et tous les autres frais encourus par la marchandise dès la remise de la marchandise au premier transporteur. L'acheteur prend en charge toutes les opérations qui ont lieu à l'arrivée.

CIP – Carriage Insurance Paid to – Port payé, assurance comprise jusqu'à DAP

Règle Incoterms identique au CPT avec comme seule différence l'assurance : le vendeur prend en charge l'assurance du transport.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

DAP – Delivered At Place – Rendu au lieu de destination

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu. Il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import.

DPU – Delivered at place unloaded, rendu au lieu de destination (ancien DAT)

Le vendeur organise le transport et paie le déchargement au lieu de destination. Une fois au terminal l'acheteur est responsable de la marchandise et doit effectuer les formalités d'importation et s'acquitter des droits et taxes liés.

DDP – Delivered Duty Paid – Rendu droits acquittés

Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur en ayant tout pris en charge, y compris les formalités douanières import et le paiement des droits et taxes (Obligation maximal pour le vendeur).

Incoterms exclusivement maritimes :

FAS (Free alongside ship)

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation. La marchandise est livrée le long du navire dans le port désigné par l'acheteur. Cette livraison marque le transfert des risques, des frais et des formalités à l'acheteur. L'Incoterm FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner le fret à l'exportation.

FOB (Free on board)

Le vendeur livre la marchandise sur le navire au port d'embarquement convenu. Le transfert des charges et des risques se fait lorsque la marchandise est à bord du navire. Le vendeur doit dédouaner la marchandise.

CFR (Cost and freight)

Le vendeur se charge du transport principal jusqu'au port de destination. Il se charge des formalités d'export et doit s'acquitter des droits et taxes liés. Le transfert de frais à lieu à l'arrivée des marchandises au port d'arrivée, mais le vendeur n'est plus responsable de la marchandise dès que celle-ci a été chargée sur le port de départ.

CIF (Cost, insurance and freight)

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Le vendeur livre la marchandise sur le navire au port d'embarquement convenu. Le vendeur se charge des formalités d'export et règle les droits et taxes liés. Le transfert des frais se fait au port de destination mais le transfert des risques a lieu au port de départ. L'acheteur prend en charge les frais à l'arrivée des marchandises au port de destination, et les formalités à l'import.

2.3.3.2. Les nouveautés apportées dans la version 2020 :

Changement du nom pour le DAT

La règle DAT (*Delivered at terminal*) devient la règle DPU (*Delivered at place unloaded – livré au lieu déchargé*). Le lieu de destination peut être n'importe quel lieu et pas uniquement un terminal.

FCA création d'une option connaissance à bord

Désormais les parties (acheteur et vendeur) peuvent convenir que l'acheteur obtienne le connaissance. Le vendeur doit alors déposer ce connaissance auprès de son institution financière à l'intention de l'acheteur.

Assurance CIP et CIF

L'Incoterm CIP impose maintenant une couverture tous risques. Pour le CIF, il n'y a pas de changement, le CIF exige une couverture minimale (garantie « FAP sauf »).

Transport pour compte propre

Les Incoterms 2020 introduisent la notion de transport pour compte propre. Le vendeur ou l'acheteur peut utiliser ses propres moyens de transport pour acheminer les marchandises sans forcément faire appel à un professionnel du transport (FCA, DAP, DPU et DDP).

EXW non supprimée Contrairement à de nombreuses rumeurs circulant dans plusieurs articles, la règle EXW n'est pas supprimée. Il est simplement déconseillé d'utiliser cette règle dans les échanges internationaux et de la réserver aux échanges domestiques.¹

2.3.4. Classification des incoterms :

¹ www.lfc-conseil.fr , consulté le 08/06/2022 à 22 :26.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Les Incoterms classés en fonction du transfert des frais et des risques :

- **groupe E (EXW)** – Ce groupe représente l'obligation minimale du vendeur qui doit simplement **mettre les marchandises emballées à disposition de l'acheteur** (à l'usine de départ)
- **groupe F (FAS, FCA, FOB)** – Le vendeur transfère la responsabilité des marchandises en termes de risques et de frais **au moment où celles-ci sont remises au transporteur** préalablement désigné par l'acheteur. Le vendeur ne supporte donc pas les risques et frais liés au transport principal
- **groupe C (CFR, CIF, CPT, CIP)** – Le **vendeur organise le transport principal et en assume les frais mais pas les risques** : il prend en charge le coût du transport principal, y compris le cas échéant le coût de l'assurance transport, mais l'acheteur sera responsable des marchandises en cas de dommage
- **groupe D (DAP, DPU, DDP)** – La responsabilité du vendeur est maximale puisqu'il **assume les risques et les frais du transport jusqu'à la livraison chez l'acheteur** au lieu de destination désigné.

La vente au départ et la vente à l'arrivée :

La vente au départ (VD) :

Les ventes dites "au départ" désignent des ventes pour lesquelles le vendeur réalise ses obligations à la sortie de son usine, ou, au plus tard, à la remise des marchandises au transporteur. Ainsi, le vendeur n'assume pas les risques liés aux aléas du transport. En pratique, les Incoterms VD sont donc les plus intéressants pour le vendeur, qui aura tout intérêt à y recourir pour le transport de marchandises vers des destinations éloignées avec plus de risques d'avarie ou de dommages.

La vente à l'arrivée (VA):

Les ventes dites "à l'arrivée" désignent des ventes pour lesquelles le vendeur supporte les frais et risques liés au transport à l'international jusqu'à un lieu de destination convenu. Ce type de vente est avantageux pour l'acheteur puisqu'il n'a pas à assumer l'opération de transport ; il reçoit ainsi sa marchandise de la même manière que s'il l'avait achetée localement. Le vendeur peut également choisir les ventes à l'arrivée pour maîtriser la distribution locale de son produit.

Les incoterms de VD :

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF.

Les incoterms de VA :

DAP, DPU, DDP.¹

2.4. L'assurance transport :

2.4.1. La responsabilité des transporteurs :

Dès la prise en charge de la marchandise, le transporteur est présumé responsable du respect des délais et du bon état de la marchandise transportée. Cependant, dans certains cas de sinistre, le transporteur peut s'exonérer de la responsabilité pour des causes générales ou particulières, et dans d'autres cas les limites d'indemnisation du transporteur sont souvent insuffisantes pour dédommager le chargeur. Face aux risques intrinsèques du transport et à la faiblesse de l'indemnisation des transporteurs et les multiples motifs qui leurs permettent d'exclure leur responsabilité, les assurances sur faculté sont nées au 19^e siècle.²Dans le contexte actuel des transactions internationales, l'assurance transport demeure indispensable.

2.4.2. Définitions :

Par définition l'assurance transport est : « une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré (s), à indemniser celui-ci (ceux-ci) ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord. »³

L'assurance de la marchandise durant le transport s'avère exigée dans la majorité des cas. L'auteur Nguyen-the précise que l'assurance transport marchandise « fait l'objet d'un contrat supplémentaire à souscrire en fonction de l'incoterm par le vendeur ou l'acheteur ». ⁴

Aux termes de l'article 2 de l'ordonnance relative aux assurances, «l'assurance est, au sens de l'article 619 du code civil, un contrat par lequel l'assureur s'oblige ,moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel

¹ www.logistics.public.lu , consulté le 10/06/2022 à 11 :49.

² MARTINI,(Hubert) :*techniques de commerce international* ,dunod ,paris ,techniques tertiaires,2017,p.88.

³ LASARY :*Le Commerce international à la portée de tous : le marketing international, la logistique internationale, le financement international*, S.n, [S.l.],France,2005 ,page147.

⁴ Nguyen-the, (M.) : *Importer*,éditions d'organisation, (éd. Quatrième édition),paris,2011,page110.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire ,en cas de réalisation du risque prévu au contrat».¹

L'expression-police d'assurance –correspond au document contractuel qui régit les relations entre l'assureur et l'assuré .il détermine :la liste des évènements garantis avec les exclusions éventuelles , la garantie ;c'est-à-dire l'assistance apportée à l'assuré en cas de sinistre , les obligations de l'assuré en termes de mesures préventives pour diminuer le risque ,les délais de déclaration à l'assureur en cas de sinistre le montant et les conditions de paiement de la prime et les possibilités de résiliation de la police , enfin les obligations de l'assureur qui consiste en les délais de paiement de l'indemnisation².

Le coût de l'assurance transport est fonction de la nature de la marchandise (produit dangereux, périssable, etc.), la qualité de l'emballage (plus l'emballage est solide moins il sera sujette aux risques), le mode de transport utilisé, l'itinéraire emprunté (un trajet complexe engage un coût relativement élevé) et enfin l'étendue des garanties prises.³

«L'assurance transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs. Lorsque ceux-ci sont exonérés de toute responsabilité, l'assurance permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi».⁴

2.4.3. La notion d'avarie :

On distingue deux types d'avaries qui peuvent advenir lors du voyage des marchandises jusqu'à destination.

Les avaries particulières :

Concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manquants sur la marchandise elle-même, qui proviennent soit d'événements majeurs survenant au cours du transport (nauffrage, accident de la route, déraillement, etc.) soit d'événements

¹ ORDONNANCE N° 95-07 DU 23 CHAABANE 1415 CORRESPONDANT AU 25 JANVIER 1995 RELATIVE AUX ASSURANCES.

² KSOURI , (Idir) :les opérations de commerce international ; BERTI éditions ,Alger ;2014,page 80.

³ Chevalier, (D), & Duphil,(F) :Le transport :

,édition Foucher,paris,2005.p90-91.

⁴LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page22.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

concernant uniquement la marchandise (chute, perte...).

L'avarie commune :

C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial. Le terme désigne les dommages résultant de mesures prises volontairement et raisonnablement par le capitaine pour le salut commun de l'expédition et qui ont eu un résultat positif. Dans ce cas, les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, il s'agit de contribution à l'avarie.

2.4.4. Les principales polices d'assurance sur faculté:

Police d'assurances maritimes :

- Garantie "**tous risques**" qui couvre les avaries communes et les avaries particulières.
- Garantie "**FAP sauf**" qui couvre les avaries communes et un certain nombre d'avaries particulières.
- Garantie "**Risques de guerre et assimilés**" qui couvre tous les risques inhérents à l'homme (guerre, émeute, piraterie, terrorisme...)

Polices d'assurance de transport aérien :

- Garantie "**tous risques**"
- Garantie "**accidents caractérisés**" (pour un certain nombre de risques majeurs)
- Garantie "**Risques de guerre et assimilés**"

Polices d'assurance de transport terrestre :

- Garantie "**tous risques**"
- Garantie "**accidents caractérisés**"
- Garantie "**Risques de guerre et assimilés**"¹

2.4.5. Les exclusions de l'assurance :

Il s'agit des risques qui sont exclus de la couverture de l'assurance. À savoir :

- Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire.
- Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin.
- Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue

¹ Adelformation, ,2013.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

de poids ou de quantité pendant le transport.

-Influence de la température (risque admis dans les polices tous risques à condition qu'il ne s'agisse pas de température ambiante.).

-Insuffisance d'emballage ou inadaptation du conditionnement.

-Préjudices financiers commerciaux ou indirects.¹

2.4.6. Le règlement des sinistres

A la survenance d'un sinistre dans un premier temps, l'assuré est tenu à conserver dans un premier temps les recours contre le transporteur à prendre des mesures conservatoires pour éviter l'aggravation du dommage et à demander une expertise à un commissaire d'avaries.

Cette demande de constatation des dommages doit intervenir dans les trois jours de la cessation de garantie, faute de quoi les réclamations seraient irrecevables. Dans un second temps, l'assuré constitue un dossier sinistre comportant en général

- la police d'assurance ou le certificat ;
- le titre de transport comportant les réserves éventuelles (à confirmer par écrit dans les trois jours) ;
- le constat d'avarie ou le rapport d'expertise précisant la cause des dommages ;
- les certificats de perte ou de non-livraison ;
- les factures, ainsi que la réclamation chiffrée ;
- les copies des lettres de réserve envoyées au transporteur et les réponses.

L'assureur vérifie les conditions dans lesquelles s'est produit le dommage, les pièces du dossier et verse le montant de l'indemnité en fonction des clauses de la police et des justificatifs fournis par l'assuré. Ensuite, l'assureur recherche s'il y a lieu, la responsabilité du transporteur ou du commissionnaire qui versera dans les limites fixées par les conventions, les indemnités dues, si leur responsabilité n'a pu être dérogée.

En cas d'avarie commune, chacun des assurés verse une provision pour contribution à l'avarie, après calcul de la répartition définitive des frais sur les différentes expéditions.²

2.5. Le dédouanement :

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page23.

² Ibid,p.25.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Toute marchandise destinée à un territoire international doit passer par un certain nombre de formalités nommées « le dédouanement » et qui se traduisent par une déclaration en douane auprès des services de douane concernés. L'opération de dédouanement consiste en un ensemble de formalités dont l'accomplissement aboutit à l'enlèvement des marchandises des bureaux de douanes. Cette opération est déclenchée par l'établissement d'une déclaration en détail applicable». ¹

Cependant, toute déclaration en douane doit contenir trois éléments indispensables à savoir : l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane. ²

2.5.1. Le déclarant : Le déclarant est la personne qui déclare auprès de la douane les marchandises importées ou exportées. Il peut être le propriétaire des marchandises ou un commissionnaire en douane agréés agissant en leur nom propre ou comme mandataire.

2.5.2 La déclaration en détail : La déclaration en détail est un acte juridique par lequel le déclarant communique toutes les informations requises pour procéder au dédouanement des marchandises.

« La déclaration en détail constitue l'acte par lequel le redevable manifeste sa volonté de placer sa marchandise sous un régime douanier d'importation ou d'exportation et s'engage à accomplir les obligations découlant du régime déclaré. Par cet acte, l'assujetti est tenu de fournir aux services des douanes, sous sa seule responsabilité, toutes les indications nécessaires pour permettre l'identification des marchandises et l'application à ces dernières des réglementations auxquelles elles sont soumises». ³

2.5.2.1 Les principaux éléments de la déclaration

La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux :

- l'espèce tarifaire
- l'origine
- la valeur.

L'espèce tarifaire : l'espèce tarifaire correspond à l'identification douanière de la marchandise selon les nomenclatures des produits, et qui se traduit par un code spécifique suivant la nature

¹ Institut des déclarants en douane, de transport et de logistique, *la réglementation et la tarification douanière*, 2013.

² Pasco, (C) : *Commerce international*, Dunod édition, 6ème édition, Paris, 2006, p84.

³ J-Claude BERR, Henri TREMEAU, « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, 2006, P 177

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

et la complexité du produit. il est à noter que l'espèce tarifaire a un impact direct sur l'application des taux des droit et taxes à l'importation.¹

L'origine : L'origine du produit est « le lieu de fabrication du produit. Elle est à bien distinguer de la provenance, qui désigne le lieu d'où vient le produit »²

Cependant si la marchandise subit plusieurs transformations et dans des pays différents, l'origine revient au pays où le produit a eu une transformation majeure, de façon à lui faire modifier sa position tarifaire.³

La valeur : Montant de base pour le calcul des différents droits de douane. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre des régimes douaniers, et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur.⁴

2.5.3. Le rôle de la douane :

La mission de la douane est triple :

- surveillance du territoire et lutte contre la fraude,
- établissement des statistiques du commerce extérieur,
- Application de la réglementation communautaire.

Les éléments de la dette douanière :

La dette douanière se compose de :

- les droits de douane calculés sur la valeur en douane
- la TVA, calculée sur la valeur en douane augmentée des droits de douane et de tous les frais jusqu'au premier lieu de destination ou lieu de dédouanement

¹ Adassovsky, (H), « et autres »: *Commerce international:gestion des opérations Import-Export*,Bréal édition,france ,2008,p 118-119.

² (Ibid,p119).

³ Graumann-Yettou, (S),*Commerce international guide pratique*, édition LexisNexis SA, (6ème édition),Paris,2005,p132.

⁴ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,pages 62-66

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

- les taxes parafiscales éventuelles, droits d'accises sur certains produits spécifiques et droits anti-dumping¹

3. Aspects bancaires des opérations de commerce international :

Les problèmes de recouvrement de créances combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent les exportateurs à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique ; par conséquent les exportateurs cherchent les techniques de paiement qui offrent un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie².

Le développement technologique a permis une coordination optimisée des opérations financières dans le cadre d'un système bancaire international au travers de diverses techniques bancaires, en outre d'une panoplie d'instruments de paiements mis en disposition des opérateurs économiques de l'import-export

3.1. Les instruments de paiement à l'international :

Bien que les modalités (techniques) de paiement internationales sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. Les supports dits instruments de paiement sont utilisés au niveau international ; à savoir : le paiement : par chèque, par virement bancaire (SWIFT) et par effet de commerce ; dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre – promissory note – et la lettre de change – bill of exchange –.

3.1.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.³

Tableau 2 : avantages et inconvénients du chèque

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :commerce international :le programme en 80fiches,dunod,2^e édition,paris,BTS 1^e et 2^e années,2008,p115-118.

² LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page134.

³ (Ibid,128)

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

avantages	inconvénients
Facilité d'utilisation Commissions faibles sur les chèques de montant élevé	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps d'encaissement parfois très long Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire Risque de non-paiement si chèque impayé Recours juridique parfois long et difficile

Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page128.

3.1.2. Le virement Swift :

«C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert».¹

Tableau 3 : avantages et inconvénients du virement SWIFT

Avantages	Inconvénients
Très rapide et sûr sur le plan technique Peu onéreux Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé Risque de change si le virement est libellé en devises

Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page129.

3.1.3. La lettre de change :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page 129.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré».

3.1.4. Le billet à ordre :

« L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisante peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier».¹

3.2. Les techniques de paiement à l'international :

Avant de passer aux techniques de paiement, il est utile de cerner la différence entre les instruments de paiement et les techniques de paiement :

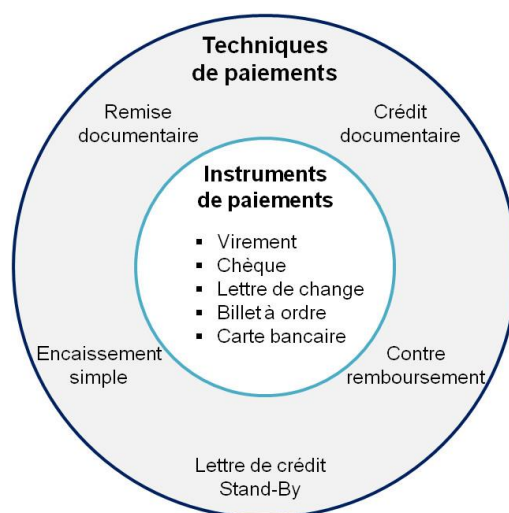
Un instrument de paiement a pour finalité le transfert d'une somme donnée du débiteur au bénéficiaire, la technique de paiement quant à elle, a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué.

La technique de paiement englobe l'instrument de paiement comme illustré dans la figure ci-dessous :

Figure1 : techniques et instruments de paiement

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :gestion des opérations import-export,dunod,paris ;commerce international,2008,page 130.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international



Source : <https://www.comprendrelespaiements.com> consulté le

07/06/2022 à 14 :54

On distingue les techniques simples de paiement et les techniques documentaires.

3.2.1. Les techniques de paiement simples (open account) :

3.2.1.1. Définition de l'encaissement simple :

On parle d'encaissement simple lorsque l'acheteur effectue le paiement uniquement par le biais des instruments de paiement, le plus souvent par virement Swift, sans avoir recours aux techniques documentaires. L'encaissement simple est utilisé le plus souvent dans le cas de confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires. En définitive, les techniques documentaires sont utilisées pour la finalité de sécurisation financière des transactions internationales.

3.2.1.2. L'insécurité des techniques de paiement simples :

Dans le cadre des techniques d'encaissement simple, l'initiative du règlement ou d'émission reste à l'initiative de l'acheteur, ce qui n'apporte pas de sécurité pour le vendeur (sauf traite avalisée). **La sécurisation financière de l'exportateur peut être obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement**

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

bancaire ou d'une garantie à première demande. Si cette technique de paiement ne paraît pas assez sécurisante, l'exportateur pourra opter soit pour le paiement d'avance soit par l'utilisation des techniques documentaires.¹

3.2.2. Les techniques de paiement documentaire :

«Dans ce cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire».²

On abordera la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by.

3.2.2.1. La remise documentaire :

«La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes».³

3.2.2.1.1. Les intervenants :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

3.2.2.1.2. Types de remises documentaires :

On distingue deux types de remise documentaire :

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page131.

² (Ibid,p128).

³ (Ibid,p128).

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

La remise D/P : signifie documents contre paiement.

La banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due.

La remise D/A : _correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

3.2.2.1.3. Le mécanisme de la remise documentaire :

La lettre d'instructions :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions », qui représente l'élément de base pour le traitement de la remise ces instructions indiquent précisément : la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

On distingue six étapes dans cette procédure :

Étape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

Étape 2 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur

Étape 3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur

Étape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;

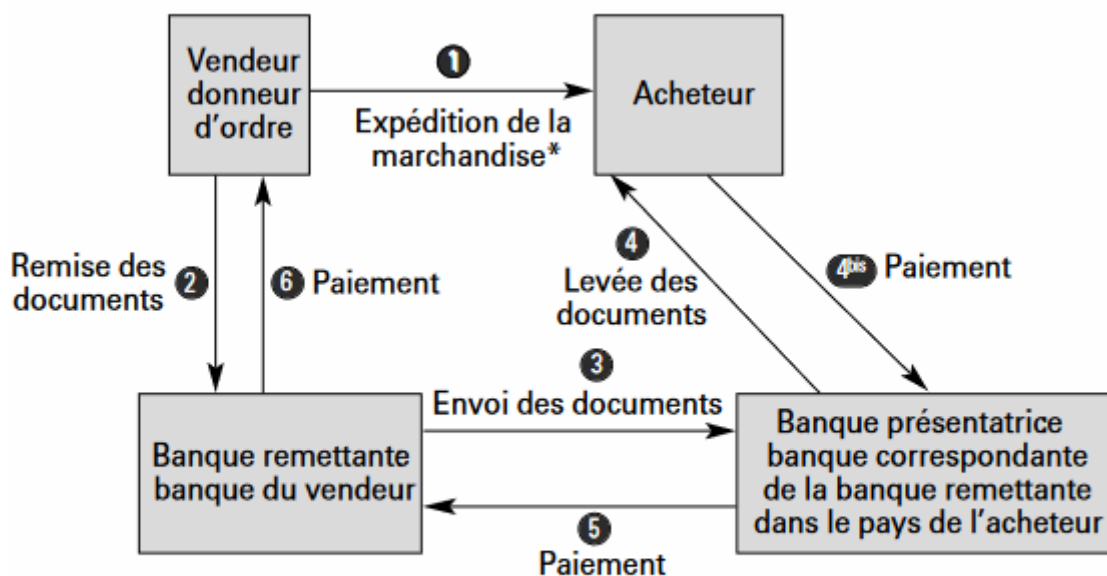
Étapes 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.¹

La chronologie des étapes d'une remise documentaire est retracée dans la figure ci-dessous :

figure2 : le mécanisme de la remise documentaire



* Des marchandises sont consignées chez un transitaire ou conservées par la compagnie maritime jusqu'à la présentation du connaissement maritime.

Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page133

3.2.2.1.4. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Tableau 4 : les avantages et inconvénients de la remise documentaire

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page133.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.-La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.-Le coût bancaire est minime.	<ul style="list-style-type: none">-Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.-L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.-Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page133.

3.2.2.2. Le crédit documentaire :

3.2.2.2.1. Définition du crédit documentaire :

«Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement le n° 600)».¹

3.2.2.2.2. Les intervenants :

- **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 du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **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.

¹ Société générale,*le crédit documentaire*,2009.

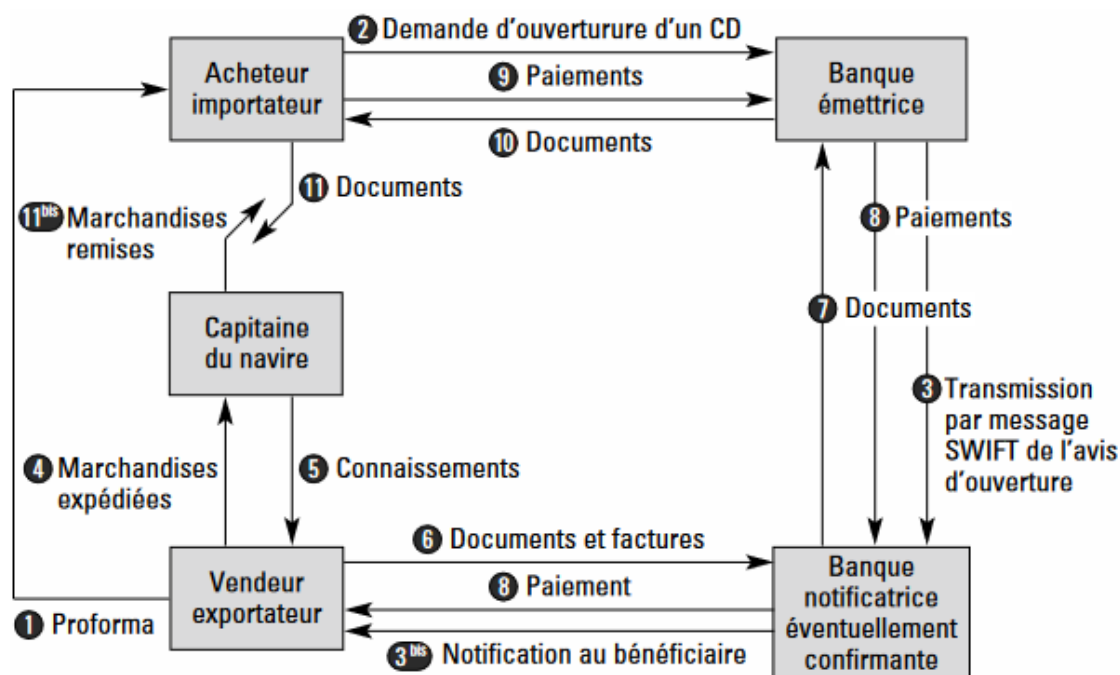
Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.¹
- **La banque confirmatrice** : C'est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire

3.2.2.2.3. le fonctionnement du crédit documentaire :

La figure si dessous illustre le mécanisme du crédit documentaire :

Figure 3 : le fonctionnement du crédit documentaire



Source : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page 136.

Les étapes de déroulement du crédit documentaire sont énumérées si dessous :

¹ : LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page135.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

- L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
- La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.
- La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur qui doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial conclu avec l'acheteur et il procède à la préparation et l'expédition de la marchandise à l'acheteur en respectant les clauses de contrat.
- Dès l'expédition de la marchandise, le vendeur doit remettre à sa banque (notificatrice) tous les documents fixés dans l'ouverture de crédit documentaire en vue de les transmettre à la banque de l'acheteur tels que la facture originale, certificat d'origine, certificat de libre circulation EUR 1, connaissance
- Après la réception et la vérification de la conformité des documents envoyés par la banque de vendeur, la banque de l'acheteur remet les documents originaux à l'acheteur contre le paiement de la somme du crédit.
- La banque émettrice procède au transfert de l'argent à la banque notificatrice qui paie à son tour le vendeur.¹

Il est à noter que l'acheteur ne peut récupérer la marchandise qu'après présentation des documents conformes notamment le connaissance maritime.

3.2.2.2.4.les types de crédit documentaire :

•Le crédit documentaire révocable :

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

•Le crédit documentaire irrévocable :

¹ KHIAL ,(Ahmed), *la chaîne logistique en commerce international : facilitations ,réalités et perspectives, cas de* , mémoire de magister en finance internationale, univ d'Oran, 2013, pages 68-69.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque tels que le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.¹

•Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques : commercial, pays et banque².

3.2.2.2.5.les modes de réalisation du crédit documentaire :

«En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation »³.

•Le crédit est réalisable par paiement à vue:

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

• Le crédit est réalisable par paiement différé:

Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page136.

² Société générale,*le crédit documentaire*,2009.

³ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) : (Opcit,p140).

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

•Le crédit est réalisable par acceptation:

La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) et la banque notificatrice n'a aucune raison d'être le tiré car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

• Le crédit est réalisable par négociation:

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice au vu des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra généralement établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.⁷⁵

3.2.2.3. La lettre de crédit documentaire :

3.2.2.3.1. Définition de la lettre de crédit stand-by :

«Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement. Bien que basée sur le contrat, la LCSB en est indépendante. La banque qui s'est engagée, paiera le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre, contre présentation d'une déclaration du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé accompagnée d'un ou plusieurs autres documents attestant que ce dernier a réalisé ses obligations contractuelles (document d'expédition ou de transport, facture...)».¹

3.2.2.3.2. Le processus de la lettre crédit stand-by :

• Négociation de contrat :

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*,dunod,paris ;commerce international,2008,page154.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

L'importateur et l'exportateur conviennent contractuellement des termes de l'opération et du règlement assorti d'une stand-by ;

- **Demande d'émission de la Stand-by :**

L'importateur ou l'exportateur demande à son banquier d'émettre une lettre de crédit stand-by conformément aux termes de l'opération ;

- **Émission de la Stand-by :¹**

S'il s'agit d'un stand-by direct, la banque émet la stand-by et avise directement le bénéficiaire, quand il s'agit d'une stand-by indirecte, la banque émet et transmet la stand-by à la banque correspondante dans le pays du bénéficiaire.

- **Notification ou confirmation de la Stand-by :**

Dans le cadre d'un stand-by indirect, la banque correspondante locale avise le bénéficiaire ou ajoute sa propre confirmation ;

- **Mise en jeu :**

En cas de non-exécution de la prestation ou de non-paiement, le bénéficiaire fait valoir ses droits auprès de la banque confirmante (si stand-by indirecte) ou banque émettrice (si stand-by directe) par simple présentation d'une attestation écrite mentionnant le manquement aux engagements de prestation ou de paiement accompagnée des documents prévus dans la lettre de crédit stand-by (copie de bordereau d'expédition, copie de la facture relative à la commande...). Si les documents présentent une conformité apparente, la banque confirmante ou émettrice est tenue d'indemniser le bénéficiaire à première demande même si son client évoque certaines raisons pour justifier le refus de son paiement telles qu'une commande non conforme, une commande défectueuse ou autres litiges.²

3.3. La couverture du risque de non-paiement par l'assurance-crédit :

En acceptant de vendre et d'expédier de la marchandise avant d'être totalement payé, l'exportateur supporte le risque que l'acheteur ne paie pas l'échéance. **Le vendeur peut se**

¹ AIT TAYEB ,(Cilia), et BENNANE,(Karima),
internationalUMMTO,2020,pages 27-28.

-
,mémoire de master en finance et commerce

² <https://www.oecd.org/fr/apropos/> , visité le 05/06/2022 à 14 :02

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

protéger soit par une technique bancaire sécurisée, soit par l'assurance-crédit. Par extension, l'offre des assureurs crédits s'est élargie, à l'ensemble des risques liés au contrat export : risque de fabrication ou d'interruption de marché, risque de change, risque sur investissements réalisés à l'étranger, risque de prospection, risque d'appel abusif sur garantie et cautionnements de marché.

3.3.1. Généralités sur l'assurance-crédit :

L'assurance-crédit est une garantie destinée aux entreprises de toutes tailles (TPE, PME et multi nationales) pour garantir les risques de non-paiement relatifs à des causes commerciales ou politiques, dans le cadre de l'exportation.

«Les assureurs-crédits sont des organismes publics ou des sociétés privées qui assurent le risque de non-paiement ou/et d'interruption de marché. Ils opèrent, soit au nom et pour le compte de l'État, soit pour compte propre (assurance-crédit de marché opposée à l'assurance-crédit publique)».¹

3.3.2. Le déroulement d'un contrat d'assurance-crédit :

3.3.2.1. Procédure de souscription à une police d'assurance-crédit :

L'exportateur qui souhaite disposer d'une assurance-crédit doit soumettre sa demande d'encours auprès de l'assureur accompagné d'informations sur son portefeuille actuel de clients ; détaillant ses pratiques commerciales en termes : de délais de paiement, activités commerciales de la clientèle, incidents et retard de paiement, perte supportée.

Ces données servent à proposer une offre d'assurance adaptée aux relations commerciales de l'assuré et dans les limites de l'engagement de l'assureur.

Ainsi après analyse du dossier, l'assureur envoie une offre sur la base des données fournies et une autorisation d'encours sur les clients actuels. Tous les nouveaux clients devront être soumis à l'approbation de l'assureur.²

3.3.2.2. L'indemnisation :

En effet, en l'absence de paiement à l'échéance, l'assuré doit prévenir son assureur et lui demander d'intervenir (déclaration de menace de sinistre puis demande d'intervention).

L'indemnisation n'est pas immédiate : l'assureur n'indemnise qu'après un délai dit constitutif

¹ Europages, -crédit,2016.

²LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*gestion des opérations import-export*;commerce international, dunod,paris, 2008,page164.

Chapitre I : Le cadre conceptuel du commerce international

de sinistre (appelé également période de franchise) de 2 à 5 mois selon la créance sachant que l'assuré (l'exportateur) a généralement 2 mois à compter de l'échéance impayée ou prorogée pour faire sa déclaration à l'assureur (DMS puis DI).

L'assureur ne couvre jamais la faute de l'assuré. L'indemnisation n'est possible qu'à condition que la créance de l'exportateur soit reconnue par l'acheteur et que l'opération ne soit pas entachée d'un litige commercial. ¹

¹ LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert), Op. Cit, p164.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

Une opération d'exportation comporte plusieurs aspects, qui se concrétisent dans les différentes étapes que comporte la procédure de sa réalisation

Ainsi, la réglementation des exportations sous-entend les différentes réglementations qui régissent chacune, un aspect particulier de l'exportation. Le dénouement d'une opération d'exportation nécessite l'intervention de plusieurs organismes du fait de ces différents aspects à entretenir.

De ce fait l'état algérien a instauré une structure réglementaire comportant les règles régissant ces opérations. Ainsi que les conditions d'activité des différentes institutions intervenant dans le cadre du commerce extérieur. Ce chapitre sera consacré à l'étude de ces derniers.

Section 01 : historique du commerce extérieur en Algérie

1. Évolution de la politique du commerce extérieur de l'Algérie depuis 1962:

Les économistes algériens distinguent deux majeures étapes dans l'évolution de la réglementation du commerce extérieur, la première phase de contrôle et de monopole sur le commerce extérieur, qui s'étale de l'après indépendance jusqu'au milieu des années 80

La deuxième phase s'instaure avec la crise de 1986 qui conduit l'état algérien à remettre en cause le schéma socialiste, et à la désinstallation des monopoles et la libéralisation plus au moins forte des opérations de commerce extérieur.

1.1. La phase de contrôle du commerce extérieur (1962-1970) :

Dès la fin de l'année de l'indépendance, l'état algérien oriente ses efforts vers la mise en place des instruments de base pour le contrôle du commerce extérieur, selon le schéma tracé lors du congrès de la Soummam en 1956 et de la charte de Tripoli en 1962, durant lesquels sont annoncés les objectifs suivants de la politique commerciale algérienne :

- Assurer l'équilibre de la balance commerciale
- Nationaliser en priorité les branches essentielles du commerce extérieur et du commerce de gros
- Créer des sociétés d'état par produits et/ou groupe de produits
- Diversification géographique des partenaires

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- Orientation des échanges des produits bruts à des produits transformés ayant une plus grande valeur ajoutée¹

Le contrôle de l'état s'exerçait à travers quatre principaux instruments :

L'O.A.I.C. (Office Algérien Interprofessionnel des Céréales) a été créé par ordonnance du 12 Juillet 1962, il a constitué l'opérateur national auquel a été confié une mission de service public en matière d'organisation du marché des céréales, d'approvisionnement, de régulation, de stabilisation des prix et d'appui à la production.

En effet, de par les dispositions de ce texte, l'OAIC s'est vu confier le monopole de l'importation et de l'exportation des céréales.

Son activité a été ultérieurement à cette date, étendue aux autres produits tels que les avoines, les légumes secs et les semences fourragères²

L'O.N.A.C.O. (Office National de Commercialisation) mis en place fin 1962 est doté du monopole des importations et des exportations. Le dysfonctionnement dont il a fait preuve (pénurie d'approvisionnement de certains produits) en raison de ses lourdeurs a contraint l'état à limiter ses prérogatives à l'importation des produits de consommation courante (sucre, café, thé, légumes...), et à l'exportation des produits issus du secteur agricole traditionnel (alfa, liège et olives)³

L'O.N.R.A. (Office National de la Réforme Agraire), dépendant du service du ministère de l'agriculture, contrôle la commercialisation intérieure et extérieure des produits issus du secteur de l'agriculture moderne (fruits, agrumes et les cultures maraîchères) de l'état, domaine hérité des colons et mis en autogestion en 1963. L'office s'occupe donc de l'acheminement vers les ports des produits conditionnés et récupérés par les coopératives auprès des comités de gestion. En outre, les importations des intrants nécessaires à l'agriculture est du ressort de cet organisme.

¹ OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : «La politique commerciale algérienne depuis 1962 :entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure», in El-Moggar Journal For Economic Studies,n°1,2017,p67-83

² <https://www.oaic-office.com/Historique.html> consulté le 01/10/2022 à 21:47

³ OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : (opcit,p67-83)

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

L'O.F.A.L.A.C. (Office Algérien d'Action Commerciale) est chargé du contrôle de la qualité et du conditionnement des produits destinés à l'exportation. Il s'occupe en outre de la promotion de ces produits à l'étranger¹

« Il faut noter que malgré les mesures de contrôle instaurées au cours des premières années de l'indépendance, les anciens exportateurs ont continué leurs activités en raison de leurs installations techniques (et savoir-faire) encore indispensables. La volonté affichée de contrôle total du commerce extérieur était encore contrainte par le manque de moyens et d'expérience dans le domaine »²

A cet effet, à partir de 1964, de nouvelles structures d'encadrement du commerce extérieur ont été créées ; il s'agit de groupement professionnels d'achat (GPA) qui réunissaient savoir l'état, le privé et les coopératives socialistes ; sous forme de sociétés anonymes dans lesquelles les entreprises étatiques détiennent au moins 51%. Elles ont le monopole exclusif d'importation de certains produits stratégiques.

- Le groupement professionnel d'achat des industries textiles
- Le groupement professionnel des produits laitiers
- Le groupement professionnel du bois
- Le groupement professionnel de la chaussure)
- Le groupement professionnel des textiles

Des programmes annuels d'importations sont fixés par l'état et les GPA sont chargés d'exécuter ces programmes.³

« Les importations relèvent soit du monopole de l'état (OAIC et ONACO) pour les produits de base, soit du monopole des groupements professionnels d'achat (GPA) pour cinq branches essentielles. Le reste des autres produits est laissé pour les opérateurs privés, excepté ceux qui sont frappés par un contingent ou une prohibition à l'importation »⁴

¹ OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : «La politique commerciale algérienne depuis 1962 :entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure», in El-Moggar Journal For Economic Studies,n°1,2017,p67-83.

² Ibid, p67-83

³ Ibid, p67-83

⁴ Ibid, p67-83

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

1.2. La phase du monopole de l'état sur le commerce extérieur (1971-1986) :

À partir des années 70, la volonté de l'état d'assurer un monopole effectif sur les échanges extérieurs se confirme à travers les réformes subies par le régime des importations et des exportations algériennes durant cette période.

En effet, en 1971, les groupements professionnels d'achats ont été dissous et le monopole du commerce extérieur a été généralisé à toutes les entreprises nationales quelques soient leurs fonctions (distribution, production ou les deux).

Ces réformes apportées ont représentés des insuffisances qui ont conduit d'autres nouvelles réformes.

En 1974 fut promulguée l'ordonnance N° 74-12 relative au nouveau système de planification des importations.

« Celle-ci stipulait qu'à l'avenir les importations devaient se faire dans le cadre des AGI (autorisation globale d'importation). Ces AGI sont des autorisations d'importations délivrées chaque année par le ministère du commerce, sur la base des états prévisionnels établis par les entreprises nationales publiques ou privées. Les AGI rentraient dans le cadre d'un plan global d'importation (PGI) qui recensait tous les besoins nationaux en matière d'importation et mobilisait en conséquence les budgets nécessaires pour le fonctionnement correcte des AGI. En plus du système des AGI, deux autres régimes d'importation ont été maintenus, à savoir les produits sous contingents et les produits libres à l'importation »¹

En 1978, le monopole de l'état sur le commerce extérieur a été promulgué par la loi n° 78-02 du 11 février 1978². Elle annonce clairement que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du dynamisme exclusif de l'Etat. Durant toute cette période aucune loi n'est instaurée pour encourager et promouvoir les exportations hors hydrocarbures

1.3. La crise de 1986: le contrechoc pétrolier de 1986 où les prix s'effondrent, en passant de 25 dollars le baril, à la fin de 1985, à moins de 10 dollars, en juillet 1986³ qui coïncidait avec

¹ OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : «La politique commerciale algérienne depuis 1962 :entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure», in El-Moggar Journal For Economic Studies,n°1,2017,p67-83

² loi n° 78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur.

³<https://www.universalis.fr/encyclopedie/petrole-economie-petroliere/6-le-contrechoc-petrolier-de-1986-et-la-fin-de-la-parenthese-1979-1985/> consulté le 01/10/2022 à 23 :15.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

la forte baisse de la valeur du dollar causent une dégradation du contexte macroéconomique de l'Algérie où les recettes d'exportation des hydrocarbures ont enregistré une baisse de 39% en 1986, 31% en 1987 et de 42% en 1985, suivi d'une baisse considérable de la dette extérieure, où le ratio du service de la dette extérieure dépasse 50% pour atteindre 75% en 1988¹.

Ce bouleversement du contexte macroéconomique dévoile de majeurs dysfonctionnements du système économique qui remettent en question le système de planification économique centralisée et l'état envisage désormais une insertion dans l'économie mondiale.

1.4. Les étapes de libéralisation du commerce extérieur :

1.4.1. Premiers ajustements structurels :

Suite à la crise pétrolière, l'Algérie devait s'ouvrir davantage, notamment par la mise en place d'un ensemble de réformes, parmi lesquelles la libéralisation du commerce extérieur et la fin des monopoles.

L'état promulgue plusieurs textes législatifs qui visaient à accommoder l'économie nationale aux conditions de l'économie de marché.

En **1988**, la loi promulguée en juillet 1988 stipule que l'état exerce désormais le monopole sur le commerce extérieur par le biais de concessions accordées à des entreprises et organismes publics, et à des groupements d'intérêt commun.²

La Soumission à la tutelle financière du FMI était l'unique solution pour régler la dette extérieure de l'Algérie. A cet effet, l'état fait recours au Fond Monétaire International en signant des accords de stand-by, le premier accord en **1989**, le deuxième de confirmation en juin **1991**.³

L'Algérie accepte ainsi le programme d'ajustement structurel proposé par le FMI, dont le but essentiel est la stabilisation des indicateurs macroéconomiques et la désétatisation de l'économie. Dès lors, survient le réel changement de la politique du commerce extérieur à travers un long processus de transition vers la libéralisation du commerce extérieur.

¹ BENBITOUR,(Ahmed) :l'expérience algérienne de développement 1962-1991 :leçons pour l'avenir, édition Techniques de L'entreprise,Alger,1995,p 26.

² Loi n° 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur

³ LAIDANI,(Nabil),et MAHDI,(Mokrane): Le rôle des entreprises privées dans la promotion et la diversification des exportations hors hydrocarbures Cas : MFG Filiale de groupe CEVITAL,mémoire de master en finance et commerce international, Université Mouloud Mammeri,Tiziouzou,2019,p42.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

En 1990, l'état promulgue la loi de finances complémentaire de 1990¹ et la loi sur la monnaie et le crédit 90/10² où il est autorisé désormais l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation et d'exportation avec la nécessité de recourir au système bancaire comme instrument de gestion des opérations du commerce extérieur.

En **1991**, la libéralisation du commerce extérieur est explicite selon le décret 91-37 de 1991³, qui stipule que le commerce extérieur algérien est libre et que les licences d'importation sont abolies, sauf pour quelques produits considérés comme stratégiques (denrées alimentaires, produits pharmaceutiques, matériaux de construction).

Suite à ce mouvement de libéralisation, l'accélération des importations a diminué fortement les réserves de change ce qui a conduit l'état à intervenir à travers l'instruction de **1992**.

1.4.2. Période de retour du monopole : en 1992, un mouvement de ré-étatisation du commerce extérieur s'établit selon l'instruction promulguée en août 1992 instaurant un « comité ad hoc interministériel » chargé du suivi du commerce extérieur et de la nature des engagements commerciaux avec l'extérieur et de fixer, en relation avec le système bancaire, les normes d'accès aux devises et aux crédits pour les importateurs.⁴

1.4.3. Période de libéralisation concrète à partir de 1994:

Cette période débute lorsque l'Algérie, en situation de quasi-cessation de paiements, l'état se trouve contraint de recourir au FMI pour un **rééchelonnement** de sa dette extérieure et accepte les termes d'un **Plan d'ajustement structurel (PAS) signé en avril 1994**⁵.

À partir de **1996**, plusieurs incitations organismes ont été créés pour promouvoir les exportations-hors-hydrocarbures

- **La Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations (CAGEX)** qui est chargée de la double mission de fournir des informations et une aide à la prospection de marché extérieur pour les exportateurs qui le souhaitent, et d'assurer ces derniers contre les risques commerciaux et politiques inhérents aux opérations d'exportations.

¹ Loi n°89-26 du 31 décembre 1989 portant loi de finances pour 1990.

² Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit

³ Décret exécutif n° 91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.

⁴ ABBAS, (Mehdi) : «l'ouverture commerciale de l'Algérie : Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme », in Revue Tiers Monde, n°210, 2012, p51-68

⁵ Ibid.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- **L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX)** dont le rôle se limite à l'information commerciale, au conseil et à l'aide à la prospection de nouveaux marchés pour les exportateurs.
- **La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)** dispense plusieurs types de services à ses clients : de l'information à la délivrance de documents nécessaires à certaines opérations de commerce extérieur, en passant par la formation et l'assistance, autant de services indispensables à la promotion des exportations.
- **Le Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE)** est destiné à apporter un soutien financier aux opérations et aux actions de promotion des exportations. Il permet le remboursement de quelques dépenses aux exportateurs comme celles liées à la participation aux foires à l'étranger.
- **Le Programme de renforcement des capacités exportatrices des PME algériennes (OPTIMEXPORT)** qui un dispositif mis en place dans le cadre du PRCC (Programme de Renforcement des Capacités Commerciales), financé à hauteur de 2,1 millions d'euros par l'Agence Française de Développement. Il s'agit d'un outil d'information et de formation (aux techniques du commerce international) sur les marchés extérieurs destiné à améliorer la performance des entreprises algériennes à l'export.¹

Le commerce extérieur connaît un réel lancement à l'aube des années **2000** avec la promulgation de l'ordonnance de **2003** et la signature de plusieurs accords internationaux de libre-échange.

L'ordonnance N°03/04 promulguée en **2003** stipule clairement que « Les opérations d'importation et d'exportation de produits se réalisent librement ».²

Les accords de libre-échange signés par l'Algérie :

L'accord de libre-échange avec la Jordanie

La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie a été signée le 19/05/1997. Elle a été ratifiée par décret présidentiel n°98/252 DU 08/08/1998. Cette

¹ OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : «La politique commerciale algérienne depuis 1962 :entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure», in El-Moggar Journal For Economic Studies,n°1,2017,p67-83.

² Ordonnance N°03/04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation, et d'exportation de marchandises.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

convention est entrée en vigueur le 31/01/1999. Cette convention vise à favoriser les échanges entre les deux pays par l'application de préférences tarifaires.¹

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne :

L'accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable. Cet accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005, s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union Européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéens tout en visant la mise en place à long terme d'une «zone de prospérité partagée».²

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

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil Économique et Social de la Ligue des États Arabes (C.E.S), a décidé en date du 22 Février 1978, d'élaborer une convention pour la facilitation des échanges commerciaux entre les pays arabes et qui a été adoptée à Tunis le 10 Février 1981.

Au mois d'août 2004 il fut promulgué le décret présidentiel n°223 portant ratification de l'Algérie de la Convention de Facilitation et de Développement des Échanges Commerciaux entre les pays Arabes.

L'Algérie a déposé le dossier d'adhésion à la GZALE auprès du Secrétariat Général de la Ligue Arabe le 31 décembre 2008.

Après l'engagement officiel pris par le Gouvernement algérien d'appliquer le programme exécutif de cette zone, Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la GZALE ont commencé à bénéficier de la franchise totale à partir du 01 janvier 2009³.

L'Accord commercial préférentiel entre l'Algérie et la Tunisie :

L'Accord Commercial Préférentiel (ACP) Algérie-Tunisien, a été signé à Tunis le 04 décembre 2008 et ratifié au Journal Officiel de République Algérienne Démocratique et Populaire en date

¹ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article155> consulté le 02/10/2022 à 14 :23

² <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-presentation-de-l-accord-d-association> consulté le 02/10/2022 à 14 :45

³ <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange> consulté le 02/10/2022 à 14:30

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

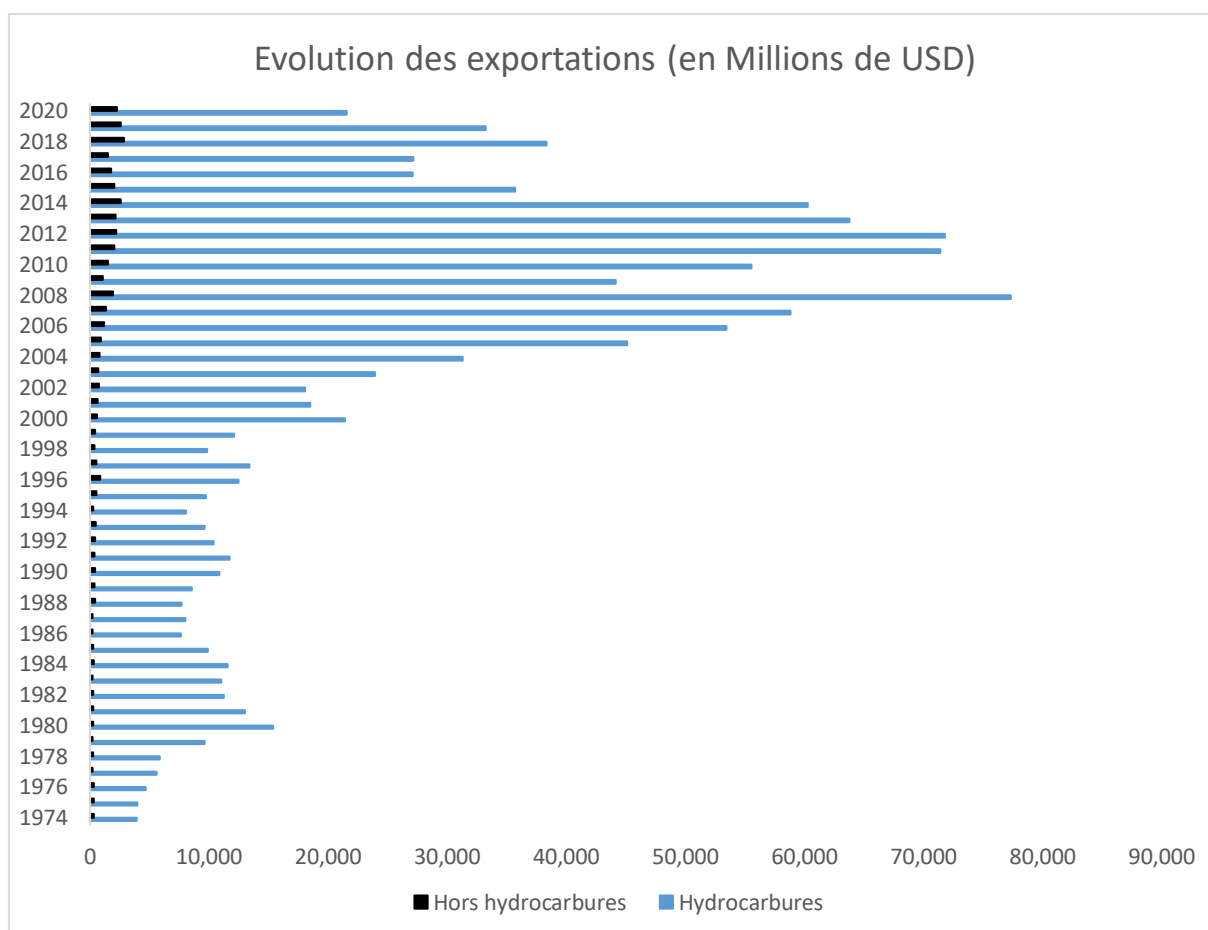
du 11 janvier 2010, l'objectif de cet accord est de faciliter et d'encourager le développement économique et commercial entre les deux pays¹

La Zone de Libre-échange continentale Africaine (ZLECAF) :

L'Algérie a signé le 21 mars 2018, à Kigali (Rwanda), l'accord prévoyant la création de la ZLECAF ainsi que les trois protocoles d'Accord relatifs au commerce des marchandises, au commerce des services et celui relatif au règlement des différends et a engagé formellement la procédure de la ratification de l'Accord ZLECAF le 28.02.2020. Elle a promulgué, le 29 décembre 2020, la loi portant approbation de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine.²

2.Évolution des exportations de l'Algérie de 1974 à 2020 :

Figure 04 : Évolution des exportations algériennes de 1974 à 2020



¹<https://www.caci.dz/fr/Archive%20Actualit%C3%A9s/Pages/accord-Commercial-Pr%C3%A9f%C3%A9rentiel-arg%C3%A9ro--tunisien.aspx> consulté le 02/10/2022 à 15 :02

² <http://www.mae.gov.dz/Zones-de-libre-echange-FR.aspx> consulté le 02/10/2022 à 17 :22

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

Source: réalisé par nos propres soins à partir des données fournies par la direction des douanes.

Pendant la période de 1974 jusqu'à 1985 qui correspond au monopole de l'état sur le commerce extérieur, le niveau des exportations hors hydrocarbures est insignifiant par rapport aux hydrocarbures.

Sur la période de la crise pétrolière de 1986 et les années de réformes structurelles qui y suivent, les exportations hors hydrocarbures demeurent toujours insignifiantes.

Ce n'est qu'au début des années 2000 que les exportations hors hydrocarbures commencent à croître graduellement en passant de 12 084 millions USD en 1999 à 21 419 millions USD en 2000 soit une augmentation de 77%. Cette évolution résulte des différentes actions d'ouverture concrètes à l'économie mondiale et de promotion des exportations hors hydrocarbures entreprises à cette époque. Cependant, l'écart demeure toujours très important.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

Section 02: Les sources de la réglementation du commerce extérieur en Algérie

Il convient d'évoquer en premier lieu les institutions étatiques en charge de la conduite de la politique économique extérieure du pays étant les exécutants du pouvoir ; soit par la mise en place du cadre règlementaire ainsi que le cadre institutionnel en termes de création et du remodelage d'organismes ou agences d'état appelés à la bonne application de ladite politique, dans le cadre de cette étude, notons :

1. Le ministère du commerce et de la promotion des exportations :

Les attributions du ministère du commerce et de la promotion des exportations sont larges et orientées sur plusieurs axes, ce qui fait que sa structure organisationnelle est composée de différentes directions, sachant que notre étude est particulièrement basée sur le cadre règlementaire du commerce extérieur, nous traiterons la direction générale du commerce extérieur et la direction de la réglementation et des affaires juridiques :

1.1. La direction générale du commerce extérieur :

La direction générale du commerce extérieur est un organe de l'administration centrale du ministère du commerce, qui est chargée de l'encadrement des opérations du commerce extérieur, notamment la promotion des exportations, ainsi que les relations commerciales extérieures, de ce fait elle se compose des sous-directions suivantes :

1.1.1. Les sous-directions de la direction générale du commerce extérieur :

- **La direction du suivi et de la promotion des échanges commerciaux :**
 - La sous-direction du suivi et de l'appui aux exportations
 - La sous-direction du suivi de l'encadrement des importations
 - La sous-direction des défenses commerciales

- **La direction des relations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC)**
 - La sous-direction du commerce des marchandises
 - La sous-direction du commerce des services et de la propriété intellectuelle
 - La sous-direction du secrétariat technique

- **La direction du suivi des accords commerciaux régionaux et de la coopération**

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La sous-direction de l'union européenne
 - La sous-direction de l'union du Maghreb
 - La sous-direction de la zone arabe de libre échange et de l'union africaine
 - La sous-direction de la coopération avec des institutions spécialisées
-
- **La direction des relations commerciales bilatérales**
 - La sous-direction des relations commerciales avec les pays d'Europe et l'Amérique du nord
 - La sous-direction des relations commerciales avec les pays arabes et d'Afrique
 - La sous-direction des relations commerciales avec les pays d'Asie et d'Amérique latine¹

1.1.2. Les missions de la direction générale du commerce extérieur :

Ces missions sont menées à bien à travers la contribution de toutes ses sous-directions chacune son orientation et dans la limite de ses attributions :

- L'élaboration et/ou la participation à la mise en place du cadre institutionnel et réglementaire relatif aux échanges commerciaux.
- L'organisation, en relation avec les institutions concernées, la répartition et la négociation des accords commerciaux internationaux et d'en assurer la mise en œuvre et le suivi.
- La veille à la mise en conformité de la législation et de la réglementation avec les dispositifs qui régissent le commerce international.
- L'élaboration et la proposition de toute stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures
- L'animation l'impulsion à travers les structures appropriées et en relation concernées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales.
- La contribution à la mise en place et à l'organisation du fonctionnement des zones franches
- La veille au développement et à la mise en place d'un système de communication et d'information statistique sur les échanges commerciaux internationaux.

¹ <https://www.commerce.gov.dz/fr> consulté le 05/06/22 à 15:07

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- L'animation, en coordination avec les institutions concernées, les services chargés des affaires commerciales auprès des représentations diplomatiques de l'Algérie à l'étranger.
- Le suivi des opérations d'importation et l'élaboration des mesures de maîtrise du marché des importations
- L'élaboration des instruments de défense commerciale ¹

1.2. La direction de la réglementation et des affaires juridiques :

Cette direction est chargée principalement d'instaurer le cadre réglementaire du commerce extérieur, ainsi que mener toute étude d'élaboration, de coordination et de synthèse relative à l'application de la législation et de la réglementation régissant les activités dévolues au secteur du commerce extérieur, elle composée des sous-directions suivantes :

1.2.1. Les sous-directions de la direction de la réglementation et des affaires juridiques

- La direction de la réglementation
- La direction des analyses juridiques²

1.2.2. Les missions de la direction de la réglementation et des affaires juridiques :

Ces missions évoquent la contribution des sous-sections d'une façon complémentaire chacune son orientation et dans la limite de ses attributions :

- La coordination et l'assurance de la cohérence des projets de textes élaborés par les structures de l'administration centrale et de veiller à leur conformité avec la législation et la réglementation en vigueur
- L'étude des projets de textes émanant des autres ministères, en concertation avec les structures concernées relevant du secteur

¹ MAKHLOUF, (Nour-Eddine) :
magister en droit des affaires comparées, université d'Oran, 2015, p 17

² <https://www.commerce.gov.dz/fr> consulté le 05/06/22 à 15:07

, mémoire en

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La contribution à l'élaboration et au développement des mécanismes juridiques liés à la politique commerciale

2. Le ministère des finances

Outre le lien important entre le secteur financier et le secteur commercial, toute opération d'échange extérieur exige un encadrement financier sur différents aspects, sachant que les attributions du ministère des finances sont vastes, nous évoquerons seulement les directions concernant le cadre de notre étude ; à savoir : la direction générale des relations économiques et financières extérieures, la direction des banques publiques et du marché financier, la direction des assurances, la direction de la législation et de la réglementation fiscale, la direction des relations fiscales internationales et la direction générale des douanes.

2.1. La direction générale des relations économiques et financières extérieures

En relation avec les établissements, institutions et organisations concernées, et dans le cadre de ses attributions, cette direction est chargée de multiples missions, ainsi que celles menées à bien à travers ses sous-directions :

2.1.1. Les sous-directions de la direction générale des relations économiques et financières extérieures :

- **La direction des relations économiques et financières multilatérales¹**
 - La sous-direction des relations avec les institutions financières internationales
 - La sous-direction des relations avec les institutions financières régionales
 - La sous-direction des relations avec les institutions financières arabes
 - La sous-direction des relations avec les institutions financières spécialisées
- **La direction des relations économiques et financières bilatérales²**
 - La sous-direction de la coopération avec les pays d'Europe

¹ Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances

² Ibid.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La sous-direction de la coopération avec les pays d'Asie et d'Amérique
- La sous-direction de la coopération avec les pays Arabes et d'Afrique
- La sous-direction de la coopération avec les ensembles économiques et affaires juridiques

2.1.2. Les missions de la direction générale des relations économiques et financières extérieures :

- De promouvoir les relations de coopération économique et financière ainsi que la définition et la mise en œuvre de la politique d'orientation et de la coopération économique et financière avec l'extérieur
- De participer à l'élaboration et à l'adaptation des instruments organisationnels et réglementaires des relations économiques et financières extérieures
- De proposer les éléments nécessaires à la définition de la stratégie d'endettement et du traitement des créances
- De participer à l'identification des programmes et projets éligibles aux financements extérieurs

- D'examiner les demandes de financement, de rechercher, d'en étudier et de sélectionner les meilleures opportunités de financement
- De mener la négociation des accords de prêts et de dons dans le cadre de la coopération internationale
- D'assurer, au titre des relations avec les institutions et organisations financières internationales, la préparation des assemblées annuelles ou périodiques
- L'étude de tout nouveau projet d'adhésion ainsi que la fonction d'ordonnateur pour le règlement des participations et des contributions mises à la charge de l'Algérie¹
- Promotion et suivi des relations de coopération économique et financière avec les institutions financières bilatérales et multilatérales

¹ Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La veille au respect des engagements financiers pris par l'Algérie dans le cadre des participations et contributions vis-à-vis des institutions financières bilatérales et multilatérale¹

2.2. La direction des banques publiques et des marchés financiers

2.2.1. Les sous-directions de la direction des banques publiques et des marchés financiers

- la sous-direction des institutions bancaires
- la sous-direction des marchés financiers
- la sous-direction de la modernisation et de l'intégration des marchés

2.2.2. Les missions de la direction des banques publiques et des marchés financiers :

Celle-ci mène à bien ses missions à travers ses sous-directions :

- Recueillir et analyser toute information et donnée se rapportant à l'évolution des marchés
- Participer à tous travaux visant le développement et la modernisation du système bancaire et financier
- Organiser le suivi, l'analyse et l'évaluation des banques publiques et autres institutions financières publiques en termes d'activité et de situation financière
- Organiser le suivi, l'analyse et l'évaluation des participations de l'état dans les banques et institutions financières
- Promouvoir les mécanismes nouveaux du financement de l'économie par les marchés financiers
- Proposer toute action de réforme institutionnelle du secteur bancaire, ainsi que la participation à sa mise en œuvre
- L'analyse des conditions de financement de l'économie par les marchés financiers²

2.3. La direction des assurances :

2.3.1. Les sous-directions de la direction des assurances

- La sous-direction de la réglementation
- La sous-direction du suivi et de l'analyse

¹ Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances

² Ibid.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La sous-direction du contrôle ¹

2.3.2. Les missions de la direction des assurances :

Elle accomplit ses missions à travers ses sous-directions, chacune sa spécialisation, notons :

- Élaboration et proposition des projets de textes législatifs et réglementaires relatifs aux assurances économiques
- Examinations des conditions générales et spéciales des polices d'assurances
- Gestion des contentieux en matière d'assurance
- Consolidation des opérations comptables et financières du secteur de l'assurance et de la réassurance
- La veille à la régularité des opérations d'assurance et de réassurance
- Le suivi de la gestion des différents fonds d'indemnisation ²

2.4. La direction de la législation et de la réglementation fiscale :

2.4.1. Les sous-directions de la direction de la législation et de la réglementation fiscales

- La sous-direction de la préparation des lois de finances
- La sous-direction de la fiscalité directe
- La sous-direction de la fiscalité indirecte
- La sous-direction des régimes fiscaux particuliers

2.4.2. Les missions de la direction de la législation et de la réglementation fiscale

Ces missions sont menées à bien par l'intervention des sous-directions

- L'examen et la consolidation et le suivi des mesures relatives aux projets de lois de finances
- La réalisation des travaux d'élaboration des textes législatifs et réglementaires à caractère fiscal
- La réalisation de toute étude et analyse en rapport avec la matière fiscale
- Interprétation de la législation fiscale et le traitement des problèmes d'application des dispositions législatives et réglementaires se rapportant à la fiscalité directe et indirecte

¹ Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances

² Ibid.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

- La prise en charge de l'interprétation de la législation fiscale et le traitement des questions relatives à l'application des régimes fiscaux particuliers¹

2.5. La direction des relations fiscales internationales

2.5.1. Les sous-directions de la direction des relations fiscales internationales

- La sous-direction des études fiscales internationales
- La sous-direction des conventions fiscales internationales
- La sous-direction de règlement des différends fiscaux internationaux
- La sous-direction de la coopération fiscale internationale

2.5.2. Les missions de la direction des relations fiscales internationales

- La participation à l'étude, l'élaboration et la négociation des projets de conventions et accords fiscaux internationaux
- La prise en charge en matière fiscale, les questions à l'application et au suivi des privilèges fiscaux accordés aux représentations diplomatiques et consulaires et de prendre en charge le règlement des différends issus de l'application des conventions et accords fiscaux internationaux ; multilatéraux, bilatéraux.
- Formulation de toute mesure tendant à améliorer l'application des dispositions conventionnelles²

2.6. La direction générale des douanes :

« Sous l'autorité du ministre des finances, la direction générale des douanes est chargée de la mise en œuvre des mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la loi douanière et de la loi tarifaire et celles mises à sa charge en vertu des textes législatifs et réglementaires en vigueur »³

¹ Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances

² Ibid.

³ Article 2. Décret exécutif n°17-90 du 23 joumada El Oula 1438 correspondant au 20 février 2017 portant organisation et attribution de l'administration centrale de la direction générale des douanes

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

2.6.1. Les sous-directions de la direction générale des douanes :

- La direction de la législation, de la réglementation et des régimes douaniers
- La direction de la fiscalité et des bases de taxation
- La direction du renseignement et de la gestion des risques
- La direction des enquêtes douanières
- La direction du contentieux et de l'encadrement des recettes des douanes
- La direction de la sécurité et de l'activité opérationnelle des brigades
- La direction des études et de la prospective
- La direction de l'information et de la communication
- La direction des ressources humaines
- La direction de l'administration des moyens.¹

2.6.2. Les missions de la direction générale des douanes :

- La direction générale des douanes est chargée, notamment :
- De participer à l'élaboration des textes législatifs et d'initier les textes réglementaires relatifs au droit douanier et à l'administration des douanes et de les mettre en œuvre.
- Mettre en œuvre les dispositions légales et réglementaires applicables aux échanges internationaux et au contrôle douanier
- Encadrer l'activité des magasins et aires de dépôt temporaire et des ports secs et d'en tenir un fichier national
- De veiller à la lutte contre les atteintes aux droits de propriété intellectuelle et contre l'importation et l'exportation illicites des biens culturels
- De veiller à la lutte, en relation avec les services concernés, contre le blanchiment d'argent et le crime transfrontalier²

¹ Décret exécutif n°17-90 du 23 jourmada El Oula 1438 correspondant au 20 février 2017 portant organisation et attribution de l'administration centrale de la direction générale des douanes

² Ibid.

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

Section 03 : les volets de la réglementation du commerce extérieur en Algérie

1. Les réglementations des changes :

En ce qui suit nous évoquerons les principales règlements qui ont pour objet de déterminer les principes de convertibilité de la monnaie nationale dans les transactions internationales courantes, les règles applicables aux virements à destination et en provenance de l'étranger dans le cadre de ces transactions, ainsi que les droits et obligations des opérateurs commerciaux et des intermédiaires agréés, et la précision des échanges interbancaires, l'organisation et le fonctionnement du marché des changes et les conditions générales d'application^{1,2}

Le règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

À savoir que ce règlement a été modifié et complété concernant certains articles par

- Le règlement n°2016-04 du 17 Novembre 2016 et le règlement n°2021-01 du 28 mars 2021.
- Le règlement n°2020-04 du 15 mars 2020 relatif au marché interbancaire des changes, des opérations de trésorerie devise et aux instruments de couverture du risque de change
- Règlement n°2017-01 du 10 juillet 2017 relatif au marché interbancaire des changes et aux instruments de couverture du risque de change.
- Règlement n°95-08 du 23 décembre 1995 relatif au marché des changes.
- Instruction N°79-95 du 27 Décembre 1995 Portant Organisation et Fonctionnement du Marché Interbancaire des Changes, cette dernière a été modifiée par l'instruction n°04-2011 du 19 octobre 2011 et l'instruction n°06-2017 du 26 novembre 2017.
- Instruction N°78-95 du 26 Décembre 1995 Portant Règles Relatives aux Positions de Change.³

¹ <https://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 04/06/22 à 11 :41

² Article1, Le règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise

³ <https://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 04/06/22 à 11 :41

Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie

2. Les réglementations des assurances :

En ce qui suit, les dispositions législatives et réglementaires qui déterminent la structure et le fonctionnement du système d'assurance.

Ordonnance n° 95/07 du 23 Chaâbane 1415 correspondant au 25 Janvier 1995 relative aux assurances.

Modifiée et complétée par :

- La loi n°06-04 du 20 février 2006(rectifiée)
- L'article 74 de la loi de finances pour 2007
- Les articles 58 & 59 de la loi de finances complémentaire pour 2008.
- L'article 50 de la loi de finance complémentaire pour 2010
- L'article 35 de la loi de finance complémentaire pour 2011.¹

3. Le code des douanes:

Le code de douanes constitue les dispositions législatives et réglementaires régissant les régimes douaniers économiques, en termes de régulation et contrôle des mouvements des marchandises au niveau des frontières du territoire douanier.

Ce dernier est promulgué par la **loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 portant code des douanes.**

Dont modifié et complété par :

- La loi n° 98-10 du 22 août 1998.
- La loi n° 17-04 du 16 février 2017.

Portant la modification de la disposition de certains articles. ²

¹ UAR, *recueil de textes législatifs et réglementaires assurance-*

² *Code des douanes*, 2017.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

À travers le précédent chapitre nous avons étudié le contexte réglementaire et institutionnel dont exercent les exportateurs algériens des produits hors hydrocarbure, ce qui va nous permettre d'étudier dans ce présent chapitre l'efficacité de ce dernier à l'épreuve du terrain, à travers l'étude du cas de MFG.

Section1 : présentation de l'organisme d'accueil :

1. Mediterranean Float Glass :

Mediterranean Float Glass (MFG SPA) est une filiale du groupe CEVITAL. Créée en 2007, et se classe aujourd'hui parmi les premiers producteurs africains de verre. Son siège social et son usine sont implantés à l'Arbâa, Wilaya de Blida, à 32 km du port d'Alger, sur une superficie de 30 hectares.

MFG s'est rapidement imposée dans le monde verrier, faisant passer l'Algérie, dès sa première année d'existence, du stade d'importateur de verre plat exclusif à celui d'exportateur. Tout en répondant à la demande locale dont elle couvre à plus de 90%.

MFG est présente à l'international, notamment au Maghreb (Maroc, Tunisie, Libye) et en Europe du Sud (Espagne, Italie, France, Portugal...) où ses produits de qualité et sa logistique efficiente ont fait leur preuve. L'activité d'export connaît à partir de 2017, avec le lancement d'une deuxième ligne float, un essor certain accompagné d'une extension sur d'autres destinations.

Orienté vers un axe majeur, le bâtiment, MFG compte aujourd'hui parmi les leaders dans la production de verre plat en Afrique et l'unique au Maghreb.

L'entreprise s'est développée rapidement au cours de ces dix dernières années, son effectif est passé de 700 en 2010 à 900 en 2020.

1.1. Historique de MFG :

Cinq autres lignes de production de verre ont été mises en place

- 2009 : ligne verre feuilleté 235T/J

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

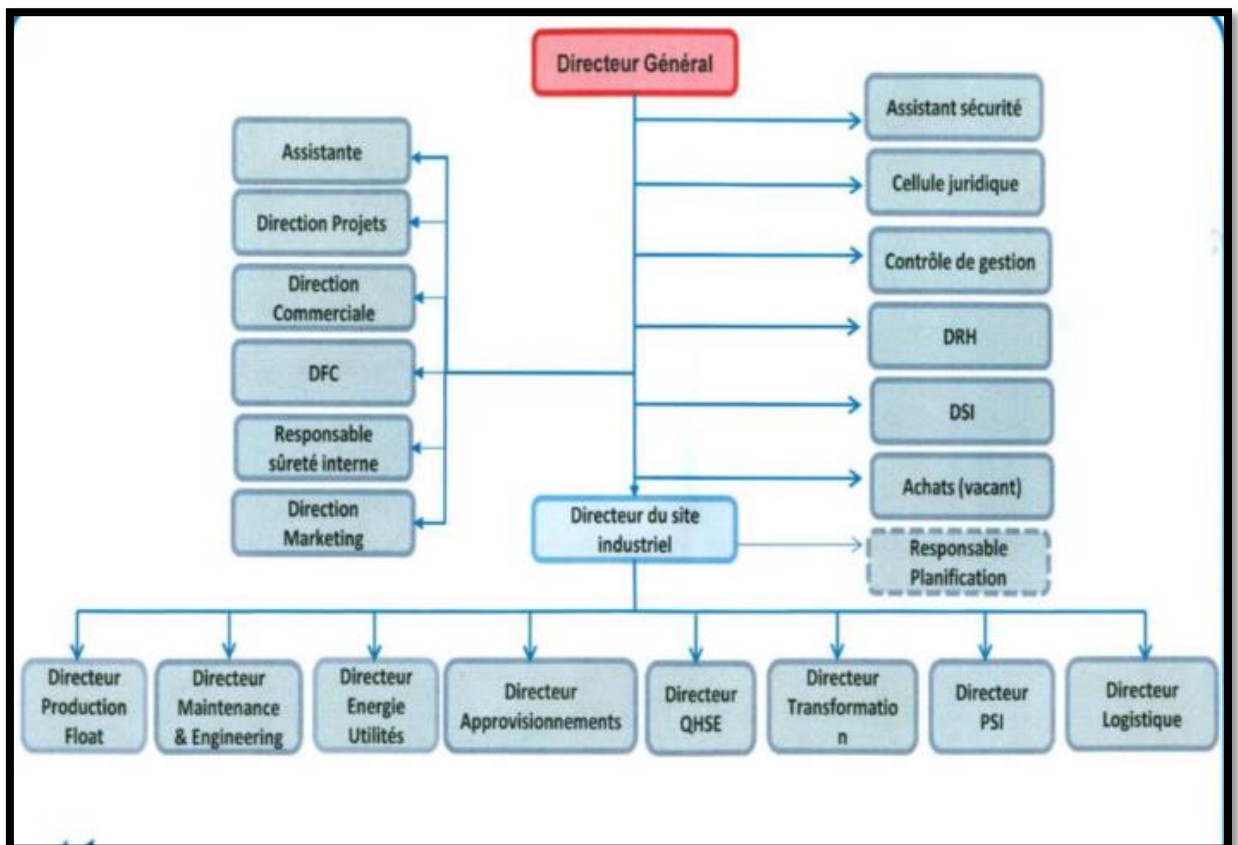
- 2010 : ligne verre transformé
- 2011 : ligne verre à couches 6 millions m²
- 2016 : ligne verre électroménager 9 millions de pièces/an
- Le 28 mars 2016 MFG a inaugurée la deuxième ligne float 800T/J, de plus avec la première ligne, la production globale de verre float atteint les 1400T/J.¹

2. L'organigramme de l'entreprise :

La structure de MFG est fonctionnelle, qui lui permet de mener ses missions de façon optimale, du fait de la diversité d'apports par les différentes spécialités fonctionnelles.

On traitera quelques directions de l'organigramme

Figure n° 5: l'organigramme de MFG



Source : document interne à l'entreprise.

¹ www.mfg.dz, consulté le 11/06/2022 à 01 :07.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

2.1. Le directeur général :

Le directeur général est nommé par le conseil d'administration, il est l'exécuteur des décisions de cette dernière, ces principales missions sont les suivantes :

Mettre en œuvre les décisions du conseil d'administration

Assurer la création et la mise en œuvre d'une stratégie destinée à développer l'activité de l'entreprise

Réaliser les diagnostics sur la situation globale de l'entreprise

Identifier les leviers de croissance, de diversification des activités

Valider les budgets et les plans d'investissement

2.2. La direction commerciale (direction d'accueil):

Cette direction a comme missions :

- D'établir les prévisions de vente
- De traiter et satisfaire les commandes des clients locaux et internationaux
- De communiquer les informations tout au long de la chaîne de distribution
- De prendre en charge les formalités administratives relatives à l'export

La direction commerciale est composée de trois services :

2.2.1. Le service export :

Il prend en charge la commercialisation des produits de MFG au niveau des marchés étrangers.

2.2.2. Le service marché locale :

Il est en charge de la commercialisation des produits de MFG sur le territoire national:

2.3. Cellule juridique :

Ses missions principales sont la prise en charge des formalités juridiques qui se posent dans le cadre de l'activité de l'entreprise

2.4. Direction projets :

Ses principales missions consistent en :

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- Assurer le suivi des activités des chefs de projets dans la définition des ressources techniques et humaines nécessaires
- Arbitrer les affectations entre les différents projets
- déployer la stratégie industrielle de l'entreprise sur les projets

2.5. Direction finance et comptabilité :

Cette direction est composée de deux départements, elle assure les missions suivantes :

- Contrôler la comptabilité de l'entreprise
- Gestion des ressources financières et comptables de l'entreprise et la veille à l'équilibre financier.
- Maîtrise des coûts des activités de l'entreprise

2.6. Direction QHSE :

Elle assure les missions suivantes :

- Définition de la politique QHSE
- Vérification de l'adéquation des projets de développement de l'entreprise aux exigences QHSE de l'entreprise.
- Définir les plans d'audit internes QHSE
- Communication et sensibilisation

2.7. Direction approvisionnement :

Parmi ses missions, notons :

- Élaboration des plans d'approvisionnement et la veille aux états des stocks
- Organisation et gestion des flux des stocks
- Optimisation des coûts et délais d'approvisionnement

2.8. Direction production float :

Les missions de cette direction sont les suivantes :

- La planification, organisation et coordination des activités de production

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- Analyse des besoins en matière d'investissements liés à la production
- Établissement et suivi des indicateurs de performance

2.9. Direction logistique :

La direction logistique se compose de deux départements :

2.9.1. Département exploitation : qui est chargé d'opérations de manutention et d'entreposage.

2.9.2. Département transport : qui est chargé des livraisons

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Section 02 : La procédure d'exportation de MFG :

1. Présentation de la gamme de produits exportés par MFG:

MFG est spécialisée dans la production du verre, elle propose une gamme diversifiée, à savoir:

Le verre clair : (références: MEDICLEAR)

Le verre feuilleté : (références : MEDILAM/ MEDIPHON/ MEDISNOW/ MEDILAM)

Le verre à couches tendres: (références : MEDIREFLECT/ MEDICLEAN)

Le verre à baisse émissivité : (références : MEDISTAR S/ MEDISTAR+S/ MEDISTAR ST)

Le verre à couches de contrôle solaire : (références : MEDICLIMA600/ MEDICLIMA 700)

1.1 L'étendue de la gamme :

- Largeur de la gamme= 5 ; la gamme comprends 5 lignes.
- Profondeur de la ligne(1) = 1
- Profondeur de la ligne(2) = 4
- Profondeur de la ligne (3) = 2
- Profondeur de la ligne (4) = 3
- Profondeur de la ligne (5) = 2

➤ L'étendue de la gamme = 8

2. Le réseau de distribution de MFG :

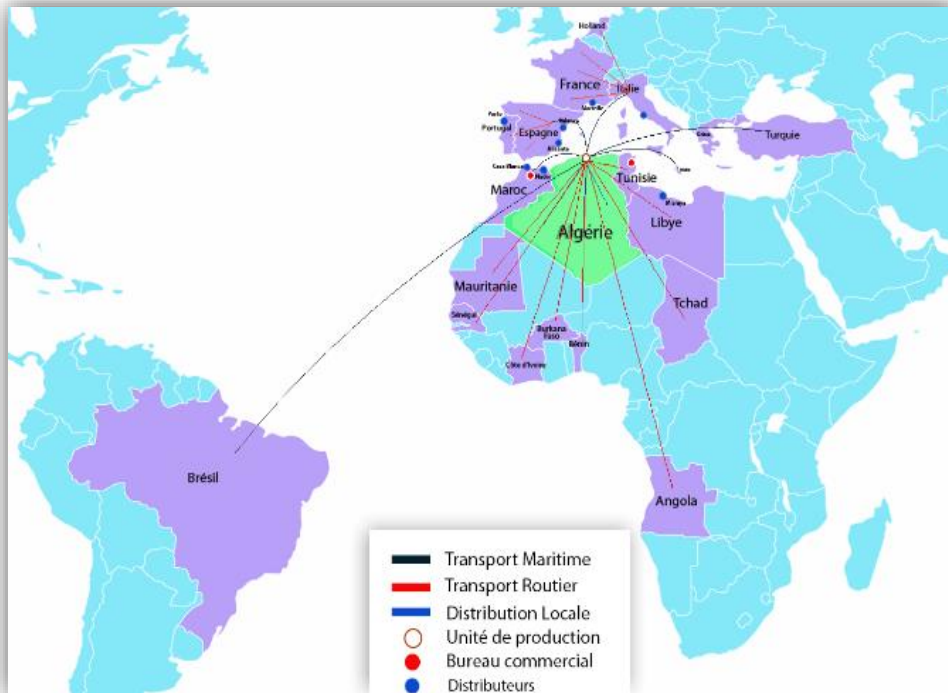
MFG dispose d'un réseau de distribution très étendu qui lui permet d'alimenter le marché local et les marchés étrangers.

MFG distribue sa gamme de produits sur quatre continents : l'Afrique, l'Asie, l'Amérique latine et notamment l'Europe du faite que les pays de l'arc méditerranéen représente la majorité de sa clientèle.

En termes de modalités de transport, MFG achemine ses produits par voie maritime aux pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine et le Maroc, et par voie routière vers la Tunisie et les pays sud-africains.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Figure n°6 : carte de distribution de MFG



Source : <https://www.mfg.dz> consulté le 06/06/22 à 10 :15

3. Les stratégies de distribution à l'international adoptées par MFG :

MFG effectue son choix de stratégie de distribution à l'international en prenant en considération les caractéristiques de chaque marché, afin de parvenir aux stratégies adéquates.

Le marché européen :

MFG distribue ses produits sur le marché européen par le biais d'une exportation directe et des négociants internationaux.

Le marché marocain :

MFG distribue ses produits sur le marché marocain par le biais d'une Joint-venture et d'un agent commercial

Le marché tunisien :

MFG distribue ses produits sur le marché tunisien par le biais d'une exportation directe et d'un agent commercial

Les autres marchés :

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Pour tout autre marché, MFG distribuent ses produits par le biais d'une exportation directe.

De ce fait, on constate que MFG opte pour la stratégie de la vente avec maîtrise de la commercialisation pour la totalité des marchés, mais sous des formes assez simples, en ajoutant une joint-venture au Maroc qui est une forme de la stratégie de la vente en

Coopération, et la distribution aux négociants internationaux européens qui est une forme de la stratégie de la vente par des intermédiaires.

4. La procédure d'exportation de MFG :

Sachant que MFG dispose d'un réseau de distribution très étendu, nous avons opté pour le marché européen pour deux raisons :

- Du fait que l'acheminement par voie maritime a plus d'enjeux et plus complexe que l'acheminement par voie routière.
- Et du fait que le marché européen constitue la majorité de ses clients.

Ce qui fait que l'alimentation de ce marché est la plus complexe pour MFG, et cela nous permet d'étudier les différentes alternatives dont elle procède et ainsi évoquer les difficultés.

La procédure d'exportation de MFG comporte plusieurs étapes, qui se présentent comme suit:

4.1. Négociation du contrat de vente international :

La négociation du contrat de vente internationale est prise en charge par une équipe composée de cadres commerciaux et de cadres financiers et administratifs, ces derniers abordent avec le client les éléments constitutifs fondamentaux du contrat afin de définir les obligations contractuelles et d'arriver à un compromis entre les deux parties, notons :

- Le prix : est négocié, fixé et accepté par les deux parties.
- La technique de paiement : pour le paiement, MFG utilise les techniques de paiement simples et les techniques de paiement documentaires que nous avons déjà évoqué dans le premier chapitre.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- L'incoterm utilisé : pour les incoterms, MFG opte souvent pour les incoterms de vente au départ notamment le « FOB » et le « CFR », et cela pour tous ses expéditions par voie maritime.
- La quantité : dépend de la commande du client
- Le délai de livraison : est fixé à une date précise tout en prenant en considération la disponibilité des produits en question. Ce dernier est décompté à partir de la date la confirmation de la commande.

4.2 Réception de la commande :

Le client passe une commande après négociation du contrat, cette dernière est reçue au niveau du service export qui la transmet au service de la planification, afin de lancer la production en cas de non disponibilité.

4.3. Prise en charge de la commande :

4.3.1. La facture pro forma :

Après confirmation de la disponibilité des produits concernés, une facture pro forma est établie et transmise au client qui doit la signer et la renvoyer.

Cette dernière représente un devis établi sous forme de facture, et une couverture pour l'entreprise au cas où le client ne respecte pas ses engagements.

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

4.3.2. La facture définitive :

Après le renvoi de la facture pro forma par le client, le service commerciale établit une facture définitive qui est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale.

Elle reprend des informations très importantes en termes de traçabilité, notamment :

- La note « conforme à la facture pro forma n° »

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- La date d'émission
- L'identité des deux parties
- La désignation, la quantité de la marchandise

- Le prix unitaire et le net à payer

4.4. La domiciliation bancaire de la facture définitive :

La domiciliation bancaire est une démarche administrative obligatoire selon l'article 29 du règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

« 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.

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »¹

Pour domicilier ses factures, MFG fait recours à plusieurs intermédiaires agréés domiciliataires, notons :

- Société Générale Algérie
- Housing Bank Algérie
- Citibank

4.5. La préparation de la marchandise :

La préparation de la marchandise est sous la charge du service logistique, ainsi les documents suivants sont préparés

4.5.1. Le certificat d'origine :

Ce document est transmis à la CACI qui est chargée de l'établir, il permet d'attester le pays d'origine des marchandises en termes de certification et de déclaration de la marchandise exportée.

¹ Article 30, Le règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

4.5.2. La liste de colisage :

La liste de colisage est un document qui fournit des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition à savoir :

Le nombre de conteneurs, les informations détaillées du contenu de chaque conteneur à savoir :

Les désignations des produits, le poids net, le poids brut, le volume et le nombre de feuilles de verres contenues. Ce document est utilisé par les douanes pour évaluer les droits de douane et les frais.

4.6. Le choix de la compagnie du transport maritime dans le cas de transport par voie maritime:

Le choix de la compagnie du transport maritime dépend des caractéristiques de la commande à expédier, en termes du volume de la commande, la destination de l'expédition, le délai d'acheminement de la marchandise, le mode de paiement utilisé...etc.

Ainsi que les services offerts par la compagnie de transport maritime concernant les types de navire et ses types d'expédition, et la disponibilité de ses services.

À savoir que le type d'incoterms utilisé dans le contrat de vente internationale prescrit quel contractant est chargé du transport principal de la marchandise, ainsi cette obligation varie en fonction du choix de l'incoterm.

Après le choix de la compagnie de transport maritime, un bill of lading est établi.

4.6.1. Le Bill of Lading (le connaissance maritime) :

Ce document représente un contrat de transport entre le chargeur qui est l'entreprise MFG et le transporteur qui est la compagnie de transport maritime qui est chargée de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination.

Il sert comme preuve de la réception de la marchandise par le transporteur, et constitue un titre de propriété pour la marchandise pendant l'acheminement.

Le bill of lading comporte plusieurs éléments notamment :

- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée
- Les conditions de paiement
- L'incoterm utilisé

- La date d'expédition

4.7.établissement d'une lettre de voiture dans le cas de transport par voie routière :

La lettre de voiture internationale, connue sous le nom de CMR (contrat de transport international de marchandises par route), constitue la preuve du contrat de transport routier de la marchandise, elle identifie la marchandise, les parties qui interviennent et détermine le champ d'application et la responsabilité de ces dernières concernant la marchandise transportée, ainsi constitue la preuve des instructions qui ont été données au transporteur, de ce fait elle doit accompagner nécessairement la marchandise lors des envois par route.

4.8. L'assurance-crédit à l'export :

MFG fait recours à la CAGEX pour l'assurance-crédit à l'export, et cela dans le cas d'utilisation d'une technique de paiement simple.

Cependant, le recours à l'assurance-crédit à l'export dépend de la confiance de l'entreprise MFG vis-à-vis du client.

4.9. Le dédouanement à l'export :

La procédure de dédouanement à l'export est prise en charge par la cellule transit que dispose MFG car elle est titulaire d'une autorisation de dédouanement par la direction générale des douanes, ce qui lui permet de ne pas sous-traiter cette opération, et gagner en termes de délais et de coûts.

Ainsi, l'inspection de dédouanement est effectuée au niveau des aires de dépôt de MFG, par le déclarant en douanes mandaté par MFG, en utilisant les documents requis.

4.10. Expédition de la marchandise :

4.10.1. Le préacheminement de la marchandise :

Le préacheminement de la marchandise est l'obligation du vendeur dans le cas de certain incoterms.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Sachant que MFG dispose ses propres moyens de transport routier, elle assure le préacheminement pour toutes ses expéditions.

Par ailleurs, dans le cas d'expédition par voie maritime, après avoir confirmé l'accostage du navire, le service logistique coordonne avec la compagnie maritime pour programmer le préacheminement des marchandises conteneurisées.

4.10.2. Le transport principal :

L'incoterm utilisé prescrit quel contractant est chargé du transport principal, ainsi si ce dernier est responsabilité de MFG, celle-ci procède comme suit:

Dans le cas d'expédition par voie maritime l'entreprise aura déjà choisi et fait recours à une compagnie de transport maritime.

Dans le cas d'expédition par voie routière elle assure le transport principal par ses propres moyens.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Section 3 : le cadre méthodologique:

1. La méthode de recherche :

Notre étude s'inscrit dans un cadre descriptif analytique où nous tâchons à travers notre problématique ; de décrire la situation de MFG dans le cadre de la réglementation algérienne du commerce extérieur et à établir une analyse approfondie de celle-ci.

Afin d'apporter des éléments de réponse à nos questionnements, nous avons jugées adéquat de procéder par la méthode qualitative de recherche

Car les données qualitatives sont plus riches et complexes et permettent d'aboutir à une compréhension fine et profonde, contrairement aux données quantitatives qui peuvent perdre des détails contextuels.

2. La stratégie de vérification :

Nous avons adopté l'étude de cas comme stratégie de vérification de nos hypothèses de recherche.

L'étude de cas ne permet pas de généraliser facilement ; en revanche, elle favorise une analyse plus approfondie d'un phénomène donné.

2.1. L'étude de cas :

«Dans l'étude de cas, le chercheur n'agit pas sur les variables en cause ; il cherche seulement à observer les interrelations possibles entre ces variables .Au lieu de porter son investigation sur un grand nombre de personnes, le chercheur étudie un nombre limité de cas considérés comme significatifs. Son objectif est de comprendre en profondeur une situation sociale, un groupe de personnes, un individu».¹

En parallèle de notre étude sur le terrain, nous avons fait recours à la recherche documentaire à plusieurs stades de notre démarche de recherche ; en premier lieu pour cerner le cadre théorique de notre sujet et en dernier lieu, pour appuyer notre analyse des résultats ; en s'appuyant sur des ouvrages, des revues scientifiques, des travaux universitaires, des textes réglementaires ainsi que des rapports et documents administratifs, et sites web.

3. La technique de collecte de données qualitatives :

¹ N'DA (Paul) : recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines, l'Harmattan,2015,p121-122.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Nous avons collecté les données qualitatives à travers la technique d'entretiens individuels semi-directifs au près d'un échantillon restreint.

Ce type d'entretien se caractérise par la liberté accordée au répondant qui permet d'approfondir la réponse et de l'enrichir en touchant à plusieurs aspects du sujet abordé. Cet avantage nous procure des données pertinentes pour notre analyse.

3.1. Les entretiens semi directifs :

L'entretien semi-directif est un type d'entretien où les questions sont établies mais qui subissent des changements au fur et à mesure du déroulement de l'entretien¹.

Le chercheur s'efforcera simplement de recentrer l'entretien sur les objectifs chaque fois que le sujet s'en écarte et ajoutera quelques questions de clarification au moment le plus approprié.²

«L'ordre de discussion n'est toutefois pas imposé. L'enquêteur s'appuie sur l'enchaînement des idées propres au répondant pour évoquer un thème avant ou après un autre».³

4. La population de l'étude :

La population concernée par notre recherche est le personnel du service export de l'entreprise d'accueil.

5. L'échantillonnage :

Dans le cadre de notre méthodologie de recherche, nous avons utilisé l'échantillonnage théorique, qui consiste à sélectionner des individus appropriés qui peuvent nous fournir des informations pertinentes nous permettons d'effectuer une analyse en profondeur. La taille de notre échantillon est fonction de la saturation des données qu'on définit comme suit : « La saturation théorique est le phénomène par lequel le chercheur se rend compte que les derniers documents, entretiens ou observations n'apportent plus d'informations suffisamment nouvelles pour justifier qu'il continue de collecter des données, qu'il augmente le matériel empirique (donc son échantillon)»⁴.

5.1. Critères de sélection et taille de l'échantillon d'étude :

¹ OUACHERINE (H) et CHABANI (S) ; guide de méthodologie de la recherche en science sociales, 2ème Ed, Taleb Impression, 2018,p73

² N'DA (Paul) :(Op cit, p144).

³ GAVRARDA-PERRET,(Marie-Laure),et all :methodologie de la recherche :réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion,Pearson Education,2008,p.92.

⁴ N'DA (Paul) :(Op cit, p100).

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Dans le but de toucher à des données pertinentes, nous avons pris le soin de sélectionner les profils les plus appropriés à notre sujet de recherche, en se basant sur les critères suivants :

La relation du poste occupé avec notre problématique, la hiérarchie du poste et l'ancienneté.

La taille de l'échantillon c'est fixée au niveau de 3 individus, où nous avons atteints la saturation des données lors de l'entretien avec la troisième personne.

Notre choix a porté sur :

Le chef du service export, le responsable transit, et le chargé d'affaires export.

Leurs profils détaillés se dressent comme suit :

Tableau n°5 : les profils des répondants :

Le poste	Principales missions	ancienneté
Le chef du service export	<ul style="list-style-type: none">-L'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale-Le pilotage et l'encadrement des équipes commerciales-Le suivi et l'analyse des performances commerciales	12 ans
Le chargé d'affaires export	<ul style="list-style-type: none">-la gestion et le développement d'un portefeuille client à l'international-la gestion des relations clients à l'international-l'analyse et l'adaptation des offres aux besoins des clients étrangers	5 ans
Le responsable transit	<ul style="list-style-type: none">-superviser les flux relatifs à la circulation des marchandises à l'échelle internationale ; de la sortie des entrepôts jusqu'à leur destination finale.-la prise en charge des formalités administratives douanières-assurer le respect de toutes les formalités et conditions réglementaires ainsi que tarifaires indispensables au bon acheminement des produits finis.	7 ans

Source : élaboré par nos propres soins.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

6. La réalisation des entretiens semi-directifs :

6.1. La préparation des entretiens individuels semi-directifs :

Afin de mener à bien nos entretiens individuels semi-directifs avec nos interlocuteurs au sein du service export, nous avons rédigé un guide d'entretien, qui constitue un inventaire des thématiques à aborder au cours de ces derniers.

Ces thématiques, à un moment ou un autre de l'échange, feront l'objet d'une intervention de notre part, si le répondant ne les aborde pas spontanément.

Ainsi, les questions de notre guide d'entretien étés basées sur notre problématique et orientées vers nos hypothèses (voir annexe01).

Les questions portaient sur deux axes :

- La procédure d'exportation au sein de MFG
- Les stratégies de distribution à l'international

6.2. Le déroulement des entretiens individuels semi-directifs :

6.2.1. Présentation du thème de notre recherche :

A chaque entretien mené, nous avons introduit à notre interlocuteur le thème de notre recherche et expliqué brièvement notre problématique, afin que ce dernier puisse comprendre le but de nos questions et soit plus précis dans ses réponses.

6.2.2. Animation des entretiens individuels semi-directifs :

« L'animation d'un entretien semi-directif repose sur un mélange de directivité/formalisme (imposé par le guide d'entretien) et de souplesse pour s'adapter aux propos du répondant et lui laisser la liberté suffisante afin qu'il fournisse des informations riches et complètes. Le guide d'entretien est le fil conducteur pour s'assurer que tous les thèmes ont été abordés. Le chercheur peut intervenir soit uniquement par la parole, soit en présentant des stimuli »¹

Au cours de nos entretiens semi-directifs, dans le but de s'approfondir tout en assurant que nos thématiques toutes abordées, nous avons intervenus verbalement à travers :

¹ GAVRARDA-PERRET,(Marie-Laure),et all :Op Cit, p97.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

-**des relances différées** : qui nous ont permis de revenir sur des points abordés superficiellement ou rapidement par notre interlocuteur, qui nécessitent un approfondissement.

-**des questions directes** : qui nous ont permis de recentrer les propos de notre interlocuteur sur nos thématiques prédéfinies.

7. La technique d'analyse de données qualitatives :

Pour l'analyse des données qualitatives nous avons opté pour l'analyse de contenu car celle-ci nous permettra de traiter les informations et les témoignages profonds et complexes de nos interlocuteurs.

7.1. L'analyse de contenu :

L'analyse de contenu est une technique d'analyse de données qualitatives qui utilise un ensemble de procédures pour faire des inférences valides à partir du texte.¹

7.1.1. La réalisation de l'analyse de contenu :

7.1.1.1. La retranscription :

Avant de commencer l'analyse, la première étape fait l'inventaire des informations recueillies (les expressions orales) et les met en forme par écrit. Ce texte-appelé verbatim- représente les données brutes de l'étude sur le terrain (des données qualitatives textuelles).

7.1.1.2. Le codage des données qualitatives textuelles :

7.1.1.2.1. Détermination des catégories d'analyse :

Le codage des données textuelles ou le verbatim, consiste à classer ses différentes parties sous des catégories d'analyse se référant aux thématiques dont elles font objet.

Ces catégories sont présentées sous forme d'une grille d'analyse.

Il existe deux forme de codage ; à savoir :

Le codage fermé où les catégories d'analyse sont préétablies avant la collecte de données selon les objectifs de l'étude.

Le codage ouvert, où les catégories d'analyse ne sont pas préétablies et sont tirées des données textuelles elles-mêmes.²

Dans notre cas, nous avons opté pour un codage fermé, où nous avons prédéfini les catégories que comporte la grille d'analyse avant l'étude, et cela en fonction de nos hypothèses.

¹GAVRARDA-PERRET,(Marie-Laure),et all, Op. Cit ,p252.

² Institut INSEMMA,
marketing,2005, p 4-5.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

7.1.1.2.2. Détermination de l'unité de codage :

L'unité de codage-encore appelée unité d'analyse- est l'entité qui encadre ce qui est examiné dans une étude.

Dans le cadre de notre recherche, notre attention se porte sur le contenu explicite des énoncés, en d'autres termes, le style propre des sujets interviewés et le vocabulaire qu'ils emploient n'y est pas important ; de ce fait, l'unité de codage que nous avons utilisée est l'«unité sémantique » où l'on s'intéresse uniquement aux idées exprimées.

7.1.1.3. Le traitement des données qualitatives textuelles :

Étant donné que notre unité d'analyse est l'unité sémantique, notre traitement est logiquement mené d'un point de vue sémantique, qui consiste à étudier les idées des participants afin de faire ressortir leurs sens, en se reposant sur une compréhension approfondie des données.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Section 4 : Analyse et discussion des résultats :

1. Analyse et discussion des résultats :

Après avoir retranscrit les expressions verbales de nos interlocuteurs tout au long de des entretiens individuels semi directifs, nous avons obtenu des données qualitatives textuelles sous la forme d'un verbatim.

Ainsi après avoir analysé le contenu de ces dernières à l'aide d'une grille d'analyse et interprété les résultats, nous sommes parvenues à dégager les points suivant :

1.1. Axe 01 : procédure d'exportation au sein de MFG

Les étapes de la procédure d'exportation

La procédure d'exportation au sein de MFG comporte plusieurs étapes dont chacune nécessite la réalisation de plusieurs formalités administratives, notons :

- La négociation ainsi l'établissement du contrat de vente avec le client, qui aborde des points très importants tels que : le prix, le mode de paiement et l'incoterm utilisé.
- La réception de la commande et son traitement qui mène à l'établissement d'une facture pro forma et de la facture commerciale et donc l'entrée en vigueur de la commande.
- La domiciliation bancaire qui fait recours à une banque domiciliaire
- La préparation de la marchandise à expédier ainsi l'établissement d'un certificat d'origine au niveau de la CACI dans le but d'attester la provenance de la marchandise et de bénéficier des avantages préférentiels si affaillent, ajoutant une liste de colisage afin d'identifier les informations nécessaires sur le contenu de tous les conteneurs ou colis constituant l'expédition.
- Le choix et le recours à un prestataire du service de transport maritime dans le cas où le transport maritime principal incombe à MFG (selon l'incoterm utilisé), ainsi l'établissement d'un Bill of Lading.
- L'établissement d'une lettre de voiture international dans le cas d'expédition par voie routière, qui est un document obligatoire indiquant la marchandise transportée, les co-contractants ainsi que leurs responsabilités envers cette marchandise.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- Le recours à la CAGEX pour l'assurance-crédit à l'export, et cela dans le cas d'utilisation d'une technique de paiement simple, cependant le recours à cette étape dépend de la confiance vis-à-vis du client.
- Le dédouanement export de la marchandise dans les aires de dépôt de MFG par le déclarant en douane mandaté par MFG.
- L'expédition de la marchandise qui comprend deux phases, le préacheminement que MFG ne le sous-traite pas et l'assure par ses propres moyens de transport routiers si ce dernier lui incombe par l'incoterm utilisé. Et le transport principal si incombé : soit par voie maritime donc par le biais d'une compagnie de transport maritime, soit par voie routière donc assuré par ses propre moyen de transport.

Les difficultés rencontrées au niveau de certaines étapes de la procédure d'exportation :

Les techniques de paiement documentaires sont sécurisées mais sont couteuses et leurs procédures prennent du temps pour que le versement soit effectué ; de ce fait, MFG utilise les technique de paiement simples dans les cas de transactions avec des clients de confiance.

Cependant MFG rencontre de majeures contraintes lors de son choix de recourir à la sécurisation financière de ses transactions à l'export suite à l'ordonnance n° 03-01 du 18 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 19 février 2003 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger dans laquelle le législateur algérien stipule :

« Article 1^{er} : Constitue une infraction ou tentative d'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, par quelque moyen que ce soit :

- la fausse déclaration
- l'inobservation des obligations de déclaration
- le défaut de rapatriement des capitaux
- l'inobservation des procédures prescrites ou des formalités exigées
- le défaut d'autorisations requises ou le non-respect des conditions dont elles sont assorties.

”Le contrevenant ne saurait être excusé sur sa bonne foi”».

«Article 1er bis. — Quiconque commet l'infraction ou la tentative d'infraction prévue à l'article 1er ci-dessus sera puni d'une peine d'emprisonnement de deux (2) ans à sept (7) ans, de la confiscation du corps du délit, de la confiscation des moyens de transport utilisés pour la fraude

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

et d'une amende qui ne saurait être inférieure au double de la somme sur laquelle a porté l'infraction ou la tentative d'infraction»¹

A l'issue de cette réglementation, MFG demeure contrainte de prendre constamment le souci d'être extrêmement prudente dans ses transactions en termes de sécurisation financière, et se trouve obligée, par crainte des sanctions de l'état ; d'utiliser les techniques documentaires ou de supporter des frais d'assurance-crédit -qui sont à noter élevés en Algérie- qu'elle pouvait éviter dans certains cas de risque minime. De plus, souscrire une assurance-crédit n'exclue pas l'entreprise du champ d'application de la réglementation en cas de non rapatriement, mais permet juste de minimiser la sanction, car le risque de non-paiement n'est pas totalement couvert par la CAGEX.

Cependant, le risque de non-paiement subsiste toujours du fait de la nature du commerce international, car il arrive à MFG de ne pas souscrire une assurance-crédit dans des cas de transactions de confiance à risque minime notamment quand il s'agit de volumes importants qui engendrent des frais très élevés d'assurance. Dans certains de ces cas, il peut s'avérer que le client se trouve en difficulté financière et MFG se retrouvera face à une infraction à la réglementation des changes si au bout de 360 jours les recettes d'exportation ne sont rapatriées. Ces conditions sévères ne prennent pas en considération préalable le principe de bonne foi des opérateurs économiques et le fait que le commerce extérieur comporte toujours le risque de non-paiement.

De plus, le PDG de la Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX), Djilali Tarikat, souligne dans un interview sur ce sujet, que le législateur algérien ne fait aucune différence entre les fondements juridiques qui régissent les capitaux investis à l'étranger et ceux qui régissent les créances nées sur l'étranger, en expliquant que dans le cas d'investissement à l'étranger, l'entreprise algérienne est tenue de rapatrier ses dividendes, et mérite d'être sanctionnée en cas de non-rapatriement car elle est jugée responsable. Cependant, dans le cas de créances nées sur l'étranger, qui correspond à l'exportation, l'opérateur algérien est toujours exposé au risque de non-paiement, et selon l'actuelle loi, en plus de ne pas encaisser sa contrepartie, il est sanctionné pour la faute du client étranger.²

¹ ordonnance n° 03-01 du 18 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 19 février 2003 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger

² www.algerie-eco.com visité le 29/08/2022 à 22 :07

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Dès lors, s'aventurer dans l'activité d'export signifie pour les opérateurs de s'exposer au très probable risque d'emprisonnement, ce qui instaure une atmosphère extrêmement décourageante et répressive.

1.2. Axe 02 : les stratégies de distribution à l'international

Les stratégies de distribution l'international actuelles de MFG

MFG procède actuellement par trois stratégies de distribution à l'international :

- La stratégie de la vente avec maîtrise de la commercialisation dont elle utilise deux formes : l'exportation directe (pour tous les marchés), et l'agent commercial (pour le marché tunisien et le marché marocain)
- La stratégie de la vente en coopération ; concrétisée par la seule forme utilisée au Maroc qui est la joint-venture.
- La stratégie de la vente par des intermédiaires qui consiste la vente à un négociant international installé en Europe, qui redistribue sur le territoire de l'union européenne.

Les difficultés rencontrées dans la démarche administrative pour le développement des stratégies de distribution à l'international :

Il s'est avéré que MFG envisageait de développer sa stratégie de distribution sur le marché européen, par l'instauration d'une succursale, car cette dernière lui permettra de maîtriser sa politique commerciale, être plus proche de ses clients et bénéficier des avantages concurrentiels. Cependant, MFG se trouve contrainte par la réglementation de change algérienne, et le développement de ses stratégies de distribution à l'international demeure toujours repoussé voir bloqué.

«La réglementation des changes algérienne est une réglementation de contrôle des plus strictes. Elle a pour objet de contrôler les mouvements de fonds entre l'Algérie et l'étranger dans le but de maintenir l'équilibre de la balance des paiements de l'Algérie.

En effet, l'un des principes de base de la réglementation des changes algérienne est la non-convertibilité de la monnaie nationale. Ainsi, la sortie de capitaux de l'Algérie vers l'étranger est très limitée par la réglementation des changes»¹

¹ www.pwcavocats.com consulté le 12/06/2022 à 19 :02

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Le principe de non-convertibilité de la monnaie :

«Une convertibilité complète implique que chaque entreprise ou chaque personne ait la liberté totale d'acheter ou de vendre de la monnaie nationale (en l'occurrence des roubles) contre des devises étrangères au taux de change en vigueur...la non convertibilité apparait lorsque la demande d'une nation en devises étrangères excède l'offre disponible au taux de change en vigueur, provenant des exportations, des stocks de devises, des crédits ou autres entrées de capitaux. Dans ce cas le pays doit limiter l'offre insuffisante de change étranger auprès des ménages, des entreprises et des détenteurs étrangers de roubles. Plus la demande d'une nation en devises étrangères est excédentaire, plus sa monnaie est «non-convertible»...»¹

Les conditions du transfert de capitaux à l'étranger selon la réglementation de changes algérienne :

A cet effet, il convient de préciser que l'article 126 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit modifiée et complétée interdit formellement aux résidents la constitution de tout avoir, qu'il soit immobilier, mobilier, fiduciaire ou bancaire, à partir de fonds provenant d'Algérie, sauf autorisation expresse de la Banque d'Algérie. Une autorisation que celle-ci n'accorde que très rarement et dans le cadre d'investissements à l'étranger.

Au sens du présent règlement, sont considérées comme :

- résidentes en Algérie : les personnes physiques et morales qui y ont le centre principal de leurs activités économiques ;
- non-résidentes : les personnes physiques et morales dont le centre principal des activités économiques est situé hors d'Algérie.²

A ce titre, afin d'explicitier les dispositions relatives à la détention d'avoir à l'étranger par des résidents, la Banque centrale a publié le 3 février 2007 une prescription spécifique aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, il s'agit du règlement 07-01 du 03 février 2007. A cet effet, l'article 8 dudit règlement stipule que:³

¹ HOLZMAN,(Franklin) :«*la non-convertibilité de la monnaie*»,revue d'économie financière, N°21,1992,pages99-100.

² l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit

³ www.pwcavocats.com , consulté le 12/06/2022 à 19 :02

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

«Hormis les cas expressément prévus par l'article 126 de l'Ordonnance N°0311 susvisée, la constitution d'avoirs monétaires, financiers et immobiliers à l'étranger par les résidents à partir de leurs activités en Algérie est interdite»¹

En effet, Les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement réalisé dans d'autres pays par les opérateurs économiques de droit algérien sont, désormais, fixées par un règlement de la Banque d'Algérie publié au journal officiel no 63 (en 2014).

Il s'agit du règlement n°2014-04 du 29 septembre 2014 fixant les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien.

Ce nouveau texte précise qu'il s'agit d'investissements réalisés par les opérateurs économiques de droit algérien, « complémentaires à leurs activités de production de biens et de services en Algérie ». Selon ce règlement, l'investissement à l'étranger peut être « la création de société, de succursale, la prise de participation dans des sociétés existantes sous formes d'apports en numéraires ou en nature, ou encore l'ouverture de bureau de représentation. »²

Néanmoins, précise la Banque centrale, l'éligibilité au transfert est assortie de conditions strictes, notamment l'obtention d'une autorisation préalable du Conseil de la Monnaie et du Crédit comme stipulé dans l'article3 :« Les transferts de capitaux au titre de l'investissement à l'étranger par des opérateurs économiques de droit algérien, quelle que soit la forme juridique qu'il peut prendre dans le pays d'accueil, sont soumis à l'autorisation préalable du Conseil de la monnaie et du Crédit»

L'article 5 déclare de même :«L'opérateur économique de droit algérien qui envisage d'investir à l'étranger en vue d'exercer une activité complémentaire à ses activités de production de biens et de services en Algérie, doit saisir le Conseil de la monnaie et du crédit d'une demande formulée par le responsable dûment habilité, à l'effet d'en obtenir l'autorisation prévue à l'article 3 ci-dessus».³

¹ règlement n°2007-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

² www.algeria-watch.org , consulté le 12/06/2022 à 19 :45

³ Règlement n°2014-04 du 29 septembre 2014 fixant les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

Selon l'article 6 du même règlement, la demande d'obtention d'autorisation, ne peut être déclarée éligible à examen que si les exigences suivantes sont satisfaites¹:

- L'investissement doit être en rapport avec l'activité de l'opérateur économique de droit algérien concerné ;
- Il doit avoir pour objectif de consolider et de développer cette activité ;
- De plus, ledit investissement à l'étranger doit, inconditionnellement, se faire sous l'une des formes suivantes :

Création de société ou de succursale ; Prise de participation dans des sociétés existantes sous formes d'apports en numéraires ou en nature ; ou Ouverture de bureau de représentation.

- Il ne doit pas porter sur des opérations de placements ou sur des biens immobiliers autres que ceux correspondant aux besoins d'exploitation des entités créées à l'étranger ou faisant partie intégrante de leur activité
- Il doit être envisagé avec un partenaire originaire d'un pays avec lequel les relations économiques et commerciales ne sont frappées d'aucune restriction ;
- Il doit se faire dans un pays dont le régime fiscal est transparent, et dont l'échange d'informations est autorisé ;
- le financement au titre de la réalisation du projet d'investissement à l'étranger est assuré à partir des ressources propres de l'opérateur économique ;
- L'opérateur économique algérien ne doit pas être inscrit au fichier national des fraudeurs et/ou au fichier des contrevenants à la législation et la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger ;
- Sa participation à l'investissement à l'étranger doit être supérieure à 10% des actions votantes composant le capital social de l'entité économique non-résidente.
- Le montant du transfert de capitaux au titre de l'investissement autorisé par le Conseil de la monnaie et du crédit est fonction des recettes d'exportations et de la nature de l'investissement et ne saurait excéder le profil de la moyenne annuelle des recettes d'exportations, rapatriées dans les délais réglementaires, durant les trois(3) dernières années précédant la demande.

Une fois l'autorisation d'investissement à l'étranger obtenue, l'opérateur économique de droit algérien doit conformément au règlement mentionné ci-dessus :

¹ Règlement n°2014-04 du 29 septembre 2014 fixant les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

- Veiller à ce que le transfert des fonds à opérer au titre de son investissement s'effectue en fonction des besoins de financement de l'investissement projeté ;
- Rapatrier dans les délais prévus par la réglementation des changes en vigueur, les revenus générés par l'investissement à l'étranger, ainsi que le produit de cession ou de liquidation de l'investissement à l'étranger ;
- Fournir à la Direction Générale des Changes de la Banque d'Algérie, dans les délais, le rapport d'activité annuel relatif à l'investissement à l'étranger appuyé des états financiers dûment certifiés par un (ou des) commissaire(s) aux comptes ou tout autre organe habilité à cet effet dans le pays d'accueil de l'investissement à l'étranger autorisé. Ce rapport doit faire ressortir, entre autres, le revenu réalisé par cet investissement ainsi que les justificatifs de son rapatriement effectif en Algérie.
- Les revenus générés par l'investissement réalisé à l'étranger doivent être rapatriés en Algérie sans délais.
- En cas de désinvestissement à l'étranger, l'opérateur économique concerné est tenu de rapatrier, sans délai, le produit de l'opération.¹

On peut constater que le transfert de capitaux par les opérateurs algériens à l'étranger en vue d'investissement est très contraint par les mesures de contrôle de change algériennes. Car les conditions d'éligibilité à l'examen de la demande l'obtention d'une autorisation, sont elles-mêmes contraignantes. À savoir :

Le règlement précise que le montant de transfert de capitaux au titre de l'investissement ne saurait excéder la moyenne annuelle des recettes d'exportations, rapatriées dans les délais réglementaires, durant les trois dernières années précédant la demande. Nous comprenons ainsi que pour investir à l'étranger, l'opérateur algérien doit justifier d'une activité d'exportateur de biens ou de services pendant une durée de 3 ans au minimum.

De plus, le financement de l'investissement doit être assuré par les propres ressources de l'opérateur, et dans le cas d'une participation à un investissement à l'étranger son apport doit être supérieur à 10% des actions votantes composant le capital social de l'entité économique non-résidente.

¹ www.pwcavocats.com , consulté le 12/06/2022 à 19 :02.

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

En outre même dans le cas où l'opérateur économique algérien satisfait les conditions imposées par le règlement, le transfert de capitaux dépend toujours d'une autorisation du Conseil de la monnaie et du crédit qui est rarement accordée ; conséquence d'une politique de change basée sur la non-convertibilité de la monnaie. En définitive, la détention d'avoirs à l'étranger par des résidents algériens à partir de leur activité en Algérie reste très limitée, voire interdite.

Par conséquent, MFG demeure conditionnée par l'autorisation d'investissement délivrée très rarement par le Conseil de la Monnaie et du Crédit et sous réserve de satisfaire à des conditions très strictes pour parvenir à implanter une succursale au marché européen. Ainsi elle se trouve contrainte de renoncer à la possibilité d'adopter une stratégie de distribution lui permettant de maîtriser sa politique commerciale, être plus proches de ses clients, bénéficier d'avantages concurrentiels et étendre sa part de marché.

2. Synthèse :

D'après nos résultats, nous sommes amenés à dresser les constats suivants :

- L'entreprise MFG rencontre une pression dans le choix du recours à la sécurisation financière de ses transactions à l'export, qui est due à la pénalisation des défauts de rapatriement des recettes d'exportations par la réglementation relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, ce qui l'oblige de supporter des coûts élevés de la sécurisation financière même dans les cas où cette dernière s'avère facultative, par souci d'échapper à la peine judiciaire, au vu de ce constat, on confirme clairement notre première hypothèse qui stipule que : « **la réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne MFG dans son choix de recours à la sécurisation financière de ses transactions à l'export** ».

- L'entreprise MFG rencontre une difficulté pour s'acquérir une autorisation de transfert des capitaux vers l'étranger au niveau du conseil de la monnaie et du crédit, afin de pouvoir investir à l'étranger en termes d'instauration d'une succursale en Europe. Cette difficulté réside dans les conditions d'accès à l'autorisation, explicitement restrictives, imposées par la réglementation de contrôle de change, et le fait que l'autorisation est

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

rarement accordée due à la sortie limitée des devises dans le cadre du contrôle de change algérien.

Dans cette situation, MFG trouve que le développement de ses stratégies de distribution à l'international est ralenti, voir peut probable, ce qui ne lui permet pas de suivre le contexte mondial en perpétuel évolution

Ainsi au vu de ce constat, on confirme clairement notre deuxième hypothèse qui stipule que : « **La réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne la démarche de développement des stratégies de distribution internationale de MFG par un accord très exigeant** »

3. Suggestions :

Notre recherche a dévoilé que la réglementation de change demeure le principal frein à l'exportation en Algérie.

La politique de contrôle de change restrictive qui se veut de limiter la sortie des réserves de change est due à la dépréciation continue de la monnaie nationale suite à une constante situation de balance commerciale déficitaire qui s'explique par la dépendance vis-à-vis du prix du baril de pétrole.

Sans la régulation de la balance commerciale, le développement des activités internationales demeure toujours limité au cadre du contrôle des changes.

L'état algérien a mis en place des dispositifs d'appui aux entreprises exportatrices hors hydrocarbures, cependant la contribution de ces dernières demeure marginale et n'enregistre aucune évolution significative depuis plus d'une décennie, et la balance commerciale stagne dans le déficit.

Cette stagnation s'explique par une situation économique critique, où l'Algérie se trouve être un pays importateur due à une production locale faible ; en parallèle à des recettes d'exportation excessivement dépendantes des fluctuations du cours pétrolier. Dans ce cas, la régulation de la balance à travers seulement l'axe des exportations sans prendre des mesures efficaces pour limiter les importations est impossible car les importations sont très élevées et l'écart demeure très important. Le législateur algérien doit mettre en action des mesures correctives radicales dans la perspective de freiner les importations par la promotion de la production nationale et ce

Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'export au niveau de MFG

en parallèle à des actions de réforme des dispositifs d'appuis à l'exportation hors hydrocarbures que plusieurs études ont révélé leur insuffisance et inadaptation aux exigences des entreprises exportatrices algériennes.

En effet, la promotion de la production nationale est une solution névralgique pour remédier à la situation économique du pays, car en plus de limiter les importations en substituant les produits étrangers par les produits locaux, elle permet d'augmenter la diversification dans le volume des exportations

-La promotion de la production nationale doit prioritairement porter sur les produits agricoles stratégiques dans une perspective de réaliser une autosuffisance alimentaire qui s'avère nécessaire dans le contexte mondial actuel relatif à la guerre ukrainienne.

-le deuxième axe de promotion s'appuie sur le renforcement du système productif local pour substituer les produits manufacturés importés qui représentent la part prépondérante des importations algériennes .et ce à travers le déploiement d'une stratégie de développement de l'industrie locale qui touche tous les secteurs prioritaires , et notamment ceux qui représentent des avantages comparatifs favorables au pays par le biais d'une meilleure exploitation de ses atouts naturels, dans une perspective d'exportations à forte valeur ajoutée.

-Le développement de la flotte maritime nationale en matière de navires adaptés aux échanges commerciaux de l'Algérie permettra de réduire significativement les transferts de devises vers l'étranger au titre des services de transport maritime, car le marché du fret maritime algérien est dominé à 95% par les armateurs étrangers.

-le secteur du tourisme est axe très promoteur en Algérie qui représente une source d'importantes recettes d'exportation si des actions de promotion et de valorisation de ses potentialités sont entreprises.

Conclusion générale :

Conclusion générale :

Le travail que nous avons mené avait comme objectif de souligner les obstacles réglementaires qui entravent les exportations de l'entreprise MFG.

À l'issue de la recherche documentaire nous avons structuré notre travail en plusieurs chapitres. L'objet du premier chapitre est de présenter une aperçue du contexte international avec le quel interagit le commerce extérieur algérien.

Puis nous avons tenté au cours du deuxième chapitre de mettre en relief les différents angles du cadre réglementaire régissant les activités des entreprises exportatrices algériennes en l'occurrence MFG notre cas d'étude. Et pour y parvenir nous nous sommes basé jusqu'à ce stade sur la recherche documentaire.

Nous poursuivons le raisonnement de notre étude dans le troisième chapitre, ayant pour objectif de cerner les obstacles réglementaires rencontrés par MFG.

Pour y parvenir, nous avons procédé à travers une étude sur le terrain suivant la méthode qualitative descriptive analytique qui nous a permis de collecter des données qualitatives par le biais de l'entretien individuel semi-directif, les quelles nous avons analysé suivant la démarche de l'analyse de contenu.

A partir de nos résultats nous avons fait les constats suivants :

MFG est sujette à une contrainte qui résulte de la pénalité des défauts de rapatriement régie par l'ordonnance n° 03-01 du 18 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 19 février 2003 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger , selon laquelle tout défaut de rapatriement est sanctionné par une peine de prison et une amende . Sous ces conditions préétablies par l'état, le choix de MFG de recourir à la sécurisation financière de ses exportations se fait sous la pression d'éviter les sanctions de l'état ; qui la conduit à supporter des frais exorbitants de sécurisation financière même dans les cas où cette dernière s'avère facultative. Au vu de ce constat, nous avons confirmé notre première hypothèse qui stipule que : « la réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne MFG dans son choix de recours à la sécurisation financière de ses transactions à l'export ».

MFG rencontre aussi un obstacle vis à vis de sa perspective d'investissent à l'étranger suite au règlement 07-01 du 03 février 2007 qui interdit formellement aux résidents la constitution de tout avoir, qu'il soit immobilier, mobilier, fiduciaire ou bancaire, à partir de fonds provenant d'Algérie, sauf autorisation expresse de la Banque d'Algérie ; une autorisation que celle-ci n'accorde que très rarement et dans le cadre d'investissements à l'étranger. En plus des conditions très contraignantes d'éligibilité d'examen de demande de cette autorisation , qui

Conclusion générale :

sont stipulées dans le règlement n°2014-04 du 29 septembre 2014 fixant les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien.

En effet, la réglementation de change demeure une entrave à profiter de plusieurs opportunités de marché pour MFG. Au vu de ces constats, nous avons confirmé notre deuxième hypothèse qui stipule que «La réglementation algérienne des exportations en termes de contrôle de change conditionne la démarche de développement des stratégies de distribution internationale de MFG par un accord très exigeant».

Les résultats avancés par notre recherche démontrent que la réglementation de contrôle de change est la majeure source d'entraves pour les opérations de commerce international de MFG. Cette réglementation de change restrictive est due à la dépréciation de la valeur de la monnaie nationale suite au déficit de la balance commerciale.

Arrivant à ce stade, on peut constater que les entraves majeures perçues sur le terrain auxquelles les dispositifs d'appui n'ont pu y remédier, sont en origine les conséquences inévitables des mécanismes économiques.

Y remédier à ce type de contraintes passe par des réformes économiques radicales pour réguler les équilibres économiques, ce fait explique le faible apport des dispositifs d'appui à l'exportation.

Ce sont ces constats qui ont alimenté nos suggestions, qui ont portés essentiellement sur la promotion de la production nationale sur différents axes comme levier de régulation de la balance commerciale ; aux cotés de l'amélioration des faiblesses des dispositifs d'appui aux exportations hors hydrocarbures.

En effet, la régulation des équilibres du système économique pour remédier aux contraintes du terrain représente une ligne directrice de plusieurs études ayant pour objectif de cerner les défaillances économiques à l'origine des contraintes rencontrées, à travers différents angles de vue selon les différentes composantes du développement économique.

De plus, il convient de souligner que dans le cadre restreint de notre étude ; qui se limite aux perceptions du cas étudié qui varient selon plusieurs facteurs tels que la taille de l'entreprise, sa capacité financière et son secteur d'activité ; les contraintes que nous sommes parvenues à souligner ne sont pas les seules contraintes réglementaires à exister sur le plan national ; à cet effet d'autres études complémentaires qui portent sur une variété de cas pourront dévoiler d'autres freins réglementaires et essayer de cerner les défaillances économiques qui en sont source pour enfin proposer des remédiations possibles.

Conclusion générale :

Lors de la réalisation de ce travail, nous avons fait face à quelques difficultés, notamment la non disponibilité de documentation dédiée à l'explication et l'analyse de la réglementation du commerce extérieur qui s'ajoute au fait que cette dernière comporte certaines ambiguïtés.

Et l'absence de tout site web algérien évoquant les procédures administratives détaillées de l'exportation comme effectuées sur le terrain et leurs délais respectifs, d'où l'absence de toute source supplémentaire d'informations sur le terrain autre que l'entreprise d'accueil.

Bibliographie

Ouvrages :

- Adassovsky, (H), « et autres »: *Commerce international: gestion des opérations Import-Export*, Bréal édition, France ,2008.
- BENBITOUR,(Ahmed) :l'expérience algérienne de développement 1962-1991 :leçons pour l'avenir, édition Techniques de L'entreprise,Alger,1995.
- Chevalier, (D), & Duphil,(F) :Le transport : *gérer les opérations de transport de* édition Foucher,paris,2005
- Graumann-Yettou, (S),Commerce international guide pratique, édition LexisNexis SA, (6ème édition),Paris,2005
- GAVRARDA-PERRET,(Marie-Laure),et all :methodologie de la recherche :réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion,Pearson Education,2008.
- J-Claude BERR, Henri TREMEAU, « Le droit douanier », 6ème édition, Edition Economica, 2006
- JAMMAL (N) : commerce international ; théories, techniques et applications, édition ERPI, 2005
- KSOURI,(Idir) :les opérations de commerce international ; BERTI éditions ,Alger ;2014
- LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :gestion des opérations import-export,dunod,paris ;commerce international,2008
- LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI ,(Hubert) :commerce international 61 fiches pour l'assistant export,dunod,paris,2003
- LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :management des opérations de commerce international,dunod,4^e édition ,paris,1999
- LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :*commerce international*, dunod,(3ème édition),paris,2010
- LEGRAND,(Ghislaine),et MARTINI,(Hubert) :commerce international :le programme en 80fiches,dunod,2^e édition,paris,BTS 1^e et 2^e années,2008
- LASARY :*Le Commerce international à la portée de tous : le marketing international, la logistique internationale, le financement international*, S.n, [S.l.],France,2005

- MARTINI,(Hubert) :*techniques de commerce international*, édition Dunod, techniques tertiaires, 2017
- N'DA (Paul) ; recherche et méthodologie en sciences sociales et humaines, l'Harmattan, 2015
- Nguyen-the, (M.) : *Importer*,éditions d'organisation, (éd. Quatrième édition),paris,2011
- OUACHERINE (H) et CHABANI (S) ; guide de méthodologie de la recherche en science sociales, 2ème Ed, Taleb Impression, 2018
- Pasco, (C) : *Commerce international*, Dunod édition , 6ème édition,Paris,2006
- RAINELLI (M) : Le commerce international, éditions La Découverte, 2003
- SLIWA,(Jean), *-export présenté, expliqué et commenté pour les TPE et PME*, éditions du puits fleuri,hericy-France,2015

Revue et périodiques :

- ABBAS, (Mehdi) : «l'ouverture commerciale de l'Algérie : Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme »,in Revue Tiers Monde, n°210,2012.
- HOLZMAN, (Franklin) :«la non-convertibilité de la monnaie»,revue d'économie financière, N°21,1992
- OUALIKENE,(Selim),et HADJOU,(Lamara) : «La politique commerciale algérienne depuis 1962 :entre échec de la diversification des exportations et accroissement de la dépendance extérieure», in El-Moggar Journal For Economic Studies,n°1,2017.

Dictionnaires :

- Dictionnaire des sciences économiques, 2ème édition
- Dictionnaire des termes économiques et commerciaux », édition DE VECCHI

Travaux universitaires :

- BENTCHAKAL ,(Manel), MEZIANI,(Lilia) : Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire cas du crédit populaire d'Algérie ,mémoire de master en finance et banques,UMMTO,2020.

- AIT TAYEB ,(Cilia), et BENNANE,(Karima),L'assurance-crédit à l'exportation Cas : compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations ,mémoire de master en finance et commerce internationalUMMTO,2020.
- LAIDANI,(Nabil),et MAHDI,(Mokrane): Le rôle des entreprises privées dans la promotion et la diversification des exportations hors hydrocarbures Cas : MFG Filiale de groupe CEVITAL,mémoire de master en finance et commerce international, Université Mouloud Mammeri,Tiziouzou,2019.
- BOUTALEB ,(Lamia), L'impact du commerce extérieur sur la structure financière d'une entreprise algérienne cotée en bourse Cas de la SPA DAHLI sur l'exercice 2017,mémoire de mater en finance d'entreprise,UMMTO,2018
- MAKHLOUF, (Nour-Eddine) : l'entreprise face aux règles du commerce extérieur en Algérie, mémoire en magister en droit des affaires comparées, université d'Oran,2015
- KHIAL ,(Ahmed), la chaine logistique en commerce international :facilitations ,réalités et perspectives, cas de l'Algérie, mémoire de magister en finance internationale, univ d'Oran,2013

Textes règlementaires :

- Code des douanes, 2017.
- Décret exécutif n° 21-252 du 25 Chaoual 1442 correspondant au 6 juin 2021 portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances
- Décret exécutif n°17-90 du 23 jourmada El Oula 1438 correspondant au 20 février 2017 portant organisation et attribution de l'administration centrale de la direction générale des douanes.
- Décret exécutif n° 91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit.
- Loi n°89-26 du 31 décembre 1989 portant loi de finances pour 1990.
- Loi n° 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur

- Loi n° 78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur.
- Ordonnance n° 03-01 du 18 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 19 février 2003 relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger.
- Ordonnance N°03/04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation, et d'exportation de marchandises.
- Ordonnance n° 95-07 DU 23 chaabane 1415 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Règlement n°2014-04 du 29 septembre 2014 fixant les conditions de transfert de capitaux à l'étranger au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien

Rapport et documents administratifs :

- ALGEX, Guide de l'exportateur algérien, 2021
- Adelformation, l'assurance transport ,2013
- Europages, Principes généraux de l'assurance-crédit,2016.
- FMI, Guide du FMI :Qu'est-ce que le Fonds monétaire international?,2004
- . ICC,Statuts de la Chambre de Commerce Internationale,2015
- Institut des déclarants en douane, de transport et de logistique, la réglementation et la tarification douanière,2013
- Institut INSEMMA, :
état ,2005
- Société générale,le crédit documentaire,2009.
- UAR, recueil de textes législatifs et réglementaires assurance-crédit à l'export, 2016.

Sites web :

- <https://www.glossaire-international.com/>
- <https://www.boursedescredits.com>
- www.mfg.dz
- <https://www.bank-of-algeria.dz>
- <https://www.commerce.gov.dz/fr>
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article155>
- www.cci.fr
- <https://www.universalis.fr/encyclopedie/petrole-economie-petroliere/6-le-contrechoc-petrolier-de-1986-et-la-fin-de-la-parenthese-1979-1985/>
- <https://www.banquemondiale.org/fr/about/history>
- www.logistics.public.lu
- <https://www.oecd.org/fr/apropos>
- www.bpifrance-creation.fr
- <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-presentation-de-l-accord-d-association>
- <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange>
- www.algeria-watch.org
- www.algerie-eco.com
- www.pwcavocats.com
- <https://www.oaic-office.com/Historique.html>
- <https://libraryresources.unog.ch/unctad>
- www.lfc-conseil.fr
- <https://www.caci.dz/fr/Archive%20Actualit%C3%A9s/Pages/Accord-Commercial-Pr%C3%A9f%C3%A9rentiel-alg%C3%A9ro--tunisien.aspx>
- <http://www.mae.gov.dz/Zones-de-libre-echange-FR.aspx>

Annexe 01

Guide d'entretien

Axe 01 : procédure d'exportation au sein de MFG

Q 01 : Pouvez-vous nous évoquer les étapes que comporte votre procédure d'exportation ?

Q 02 : Rencontrez-vous des difficultés au niveau de certaines étapes de cette procédure ?

Q 03 : Quelle est l'origine de ces difficultés ?

Axe 02 : les stratégies de distribution à l'international

Q 01 : Quelles sont vos stratégies de distribution à l'international actuellement ?

Q 02 : Envisagez-vous de développer vos stratégies de distribution à l'international ?

Q 03 : Avez-vous procédé aux démarches administratives pour développer ces dernières ?

Q 04 : Avez-vous rencontré des difficultés à achever cette démarche administrative ?

Q 05 : Quelles est l'origine de ces difficultés ?

Tables des matières :

Dédicaces

Remerciements

Résumé

ملخص

Summary

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I: le cadre conceptuel du commerce international.....	04
Section 01 : Concepts fondamentaux du commerce international	04
1. Définition du commerce international.....	04
2. La politique commerciale : entre protectionnisme et libre-échange	04
3. Les théories du commerce international.....	05
3.1. Le mercantilisme	05
3.2. L'avantage absolu.....	05
3.3. L'avantage comparatif	06
3.4. Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)	06
4. La balance des paiements	06
5. Le change	07
6. le contrôle de change.....	07
Section 02 : Concepts de la gestion des opérations du commerce international.....	08

1. Aspects organisationnels	08
1.1. Les institutions du commerce international.....	08
1.1.1. L'organisation mondiale du commerce (OMC).....	08
1.1.2 La chambre de commerce international(ICC).....	08
1.1.2.1. Missions de l'ICC.....	09
1.1.3. Fonds monétaire international.....	09
1.1.3.1 Missions du FMI.....	09
1.1.4 Le groupe de la banque mondiale (WB).....	10
1.1.5. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)...	11
1.1.5.1. Missions de la (CNUCED).....	11
1.1.6. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).....	12
1.7 La commission des nations unies pour le droit commercial(CNUDCI).....	12
2.les conventions et accords internationaux.....	13
2. Aspect logistiques des opérations du commerce international.....	14
2.1.les stratégies de distribution à l'internationa.....	14
2.1.1la vente avec maitrise de commercialisation.....	14
2.1.2la vente en coopération.....	16
2.1.3la vente par intermédiaires.....	17
2.2.les transports internationaux.....	18
2.2.1le transport maritime.....	18
2.2.1.1les types d'expédition.....	18
2.2.2.le transport aérien.....	19
2.2.3le transport routier.....	19
2.2.4le transport ferroviaire.....	19

2.2.Savantages et inconvénients des différents modes de transport.....	19
2.3.les incoterms	22
2.3.1. Définition des incoterms.....	22
2.3.2.Version 2010.....	22
2.3.3.Version 2020.....	23
2.3.3.1.Les incoterms en détail.....	23
2.3.3.2. Les nouveautés apportées dans la version 2020.....	25
2.3.4. Classification des incoterm.....	25
2.4. l'assurance transport.....	27
2.4.1la responsabilité du transporteur.....	27
2.4.2. définitins.....	27
2.4.3. La notion d'avarie.....	28
2.4.4. Les principales polices d'assurance sur faculté.....	29
2.4.5. Les exclusions de l'assurance.....	29
2.4.6.Le règlement des sinistres.....	30
2.5. le dédouanement.....	30
2.5.1. Le déclarant.....	31
2.5.2. La déclaration en détail.....	31
2.5.2.1.Les principaux éléments de la déclaration.....	31
2.5.3le role de la douane.....	32
3. Aspects bancaires des opérations de commerce international.....	33
3.1.Les instruments de paiement à l'international.....	33
3.1.1.le chèque	33
3.1.2. Le virement Swift.....	34

3.1.3.la lettre de change.....	34
3.1.4. le billet à ordre.....	35
3.2.les techniques de paiement à l'international.....	35
3.2.1. Les techniques de paiement simples (open account).....	36
3.2.1.1.définition de l'encaissement simple.....	36
3.2.1.2l'insécurité des techniques de paiement simples.....	36
3.2.2. Les techniques de paiement documentaire.....	37
3.2.2.1.La remise documentaire.....	37
3.2.2.1.1les intervenants.....	37
3.2.2.1.2Types de remises documentaires.....	37
3.2.2.1.3Le mécanisme de la remise documentaire.....	38
3.2.2.1.4les avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	39
3.2.2.2.le crédit documentaire.....	40
3.2.2.2.1.définition du crédit documentaire.....	40
3.2.2.2.2les intervenants.....	40
3.2.2.2.3.le fonctionnement du crédit documentaire.....	41
3.2.2.2.4.les types de crédit documentaire.....	42
3.2.2.2.5.les modes de réalisation du crédit documentaire.....	43
3.2.2.3.La lettre de crédit documentaire.....	44
3.2.2.3.1.Définition de la lettre de crédit stand-by.....	44
3.2.2.3.2. Le processus de la lettre crédit stand-b.....	44
3.3. la couverture du risque de non-paiement par l'assurance-crédit.....	45
3.3.1. Généralités sur l'assurance-crédit.....	46
3.3.2. Le déroulement d'un contrat d'assurance-crédit.....	46

3.3.2.1 Procédure de souscription à une police d'assurance-crédit.....	46
3.3.2.2 l'indemnisation.....	46
Chapitre II : la réglementation des opérations du commerce extérieur en Algérie.....	48
Section 01 : historique du commerce extérieur en Algérie.....	48
1.évolution de la politique du commerce extérieur en Algérie depuis 1962	48
1.1.la phase de contrôle du commerce extérieur (1962-1970).....	48
1.2.la phase du monopole de l'état sur le commerce extérieur (1971-1986).....	51
1.3.la crise de 1986.....	51
1.4.les étapes de libéralisation du commerce extérieur.....	52
1.4.1.premier ajustement structurel.....	52
1.4.2.période du retour du monopole.....	53
1.4.3.période de libéralisation concrète à partir de 1994.....	53
2.évolution des exportations de l'Algérie de 1974 à 2020.....	56
Section 02 : les sources de la réglementation du commerce extérieur en Algérie.....	58
1.Le ministère du commerce et de la promotion des exportations	58
1.1. La direction générale du commerce extérieure.....	58
1.1.1. Les sous-directions de la direction générale du commerce extérieur.....	58
1.1.2. les missions de la direction générale du commerce extérieur.....	59
1.2. La direction de la réglementation et des affaires juridiques.....	60
1.2.1. Les sous-directions de la direction de la réglementation et des affaires juridiques.....	60
1.2.2. Les missions de la direction de la réglementation et des affaires juridiques.....	60
2.Le ministère des finances.....	61
2.1.La direction générale des relations économiques et financières extérieures.....	61
2.1.1. Les sous-directions de la direction générale des relations économiques	

et financières extérieures.....	61
2.1.2. Les missions de la direction générale des relations économiques et financières extérieures.....	62
2.2.La direction des banques publiques et des marchés financiers.....	63
2.2.2.Les missions de la direction des banques publiques et des marchés financiers.....	63
2.3.La direction des assurances	63
2.3.1. Les sous-directions de la direction des assurances.....	63
2.3.2. Les missions de la direction des assurances.....	64
2.4.La direction de la législation et de la réglementation fiscale :.....	64
2.4.1.Les sous-directions de la direction de la législation et de la réglementation fiscales.....	64
2.4.2.Les missions de la direction de la législation et de la réglementation fiscale.....	64
2.5.La direction des relations fiscales internationales	65
2.5.1.Les sous-directions de la direction des relations fiscales internationales.....	65
2.5.2.Les missions de la direction des relations fiscales internationales.....	65
2.6. La direction générale des douanes.....	65
2.6.1.Les sous-directions de la direction générale des douanes.....	66
2.6.2.Les missions de la direction générale des douanes.....	66
Section 03 : les volets de la réglementation du commerce extérieur en Algérie.....	67
1.Les réglementations des changes.....	67
2. Les réglementations des assurances.....	68
3. Le code des douanes.....	68
Chapitre III : les obstacles réglementaires à l'exportation au niveau MFG.....	69
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil	69
1.Mediterranean Float Glass.....	69

1.1. Historique de MFG.....	69
2. L’organigramme de l’entreprise.....	70
2.1. Le directeur général.....	71
2.2. La direction commerciale (direction d’accueil).....	71
2.2.1. Le service export.....	71
2.2.2. Le service marché locale.....	71
2.3. Cellule juridique.....	71
2.4. Direction projets.....	71
2.5. Direction finance et comptabilité.....	72
2.6. Direction QHSE.....	72
2.7. Direction approvisionnement.....	72
2.8. Direction production float.....	72
2.9. Direction logistique.....	73
2.9.1. Département exploitation	73
2.9.2. Département transport :	73
Section 02 : La procédure d’exportation de MFG.....	74
1.Présentation de la gamme de produits exportés par MFG.....	74
1.1 L’étendue de la gamme.....	74
2. Le réseau de distribution de MFG.....	74
3.les stratégies de distribution à l’international adoptées par MFG.....	75
4. La procédure d’exportation de MFG.....	76
4.1. Négociation du contrat de vente international.....	76
4.2 Réception de la commande.....	77
4.3. Prise en charge de la commande	77

4.3.1. La facture pro forma.....	77
4.3.2. La facture définitive.....	77
4.4. La domiciliation bancaire de la facture définitive.....	78
4.5 la préparation de la marchandise.....	78
4.5.1le certificat d'origine.....	78
4.5.2la liste de colisage.....	79
4.6le choix de la compagnie de transport maritime dans le cas de transport par voie maritime.....	79
4.6.1le bill of lading.....	79
4.7établissement d'une lettre de voiture dans le cas de transport par voie routière	80
4.8.l'assurance-crédit à l'export.....	80
4.9le dédouanement à l'export.....	80
4.10expédition de la marchandise.....	80
4.10.1.le préacheminement de la marchandise.....	80
4.10.2.le transport principal.....	81
Section 03 : le cadre méthodologique.....	82
1. La méthode de recherche	82
2.La stratégie de vérification.....	82
2.1.L'étude de cas	82
3. La technique de collecte de données qualitatives	82
3.1. Les entretiens semi directifs	83
4. La population de l'étude.....	83
5. L'échantillonnage	83

5.1. Critères de sélection et taille de l'échantillon d'étude.....	83
6. La réalisation des entretiens semi-directifs.....	85
6.1. La préparation des entretiens individuels semi-directifs	85
6.2. Le déroulement des entretiens individuels semi-directifs	85
6.2.1. Présentation du thème de notre recherche	85
6.2.2. Animation des entretiens individuels semi-directifs	85
7. La technique d'analyse de données qualitatives.....	86
7.1.L'analyse de contenu	86
7.1.1.1. La retranscription	86
7.1.1.2. Le codage des données qualitatives textuelles.....	86
7.1.1.2.1. Détermination des catégories d'analyse.....	86
7.1.1.2.2.Détermination de l'unité de codage.....	87
7.1.1.3.Le traitement des données qualitatives textuelles.....	87
Section 4 :Analyse et discussion des résultats.....	88
1. Analyse et discussion des résultats	88
1.1. Axe 01 : procédure d'exportation au sein de MFG.....	88
1.2. Axe 02 : les stratégies de distribution à l'international.....	91
2.Synthèse.....	96
3. Suggestions	97
Conclusion générale.....	99
Bibliographie	
Annexes	