

Liste des abréviations :

ALGEX : Agence Algérienne pour la promotion des exportations.

BM : banques mondial

CACI : Chambre Algérienne de Commerce et de l'Industrie.

CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des exportations.

CNC : Chambre Nationale du Commerce.

CNIS : Centre National d'Information et de Statistique.

DA : dinars algérienne

DOE : direction des opérations avec l'étranger

FMI : Fond Monétaire International.

FSPE : le Fond Spéciale pour la Promotion des Exportations.

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Société.

IDE : Investissement Direct Etranger.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PROMEX : Office National de la Promotion du commerce Extérieur.

SAFEX : Société Algérienne des foires et exportations.

SGA : la société générale Algérie

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les exportations Algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés	3
Section 1 : La situation des exportations en Algérie	3
Section 2 : Causes de l'échec de la diversification et de l'exportation hors-hydrocarbures en Algérie.....	10
Chapitre II : Le rôle des banques dans le financement des exportations en Algérie
Section 1 : La domiciliation bancaire et le financement des exportations en Algérie
.....	28
Section 2 : La couverture de risques de change inhérents aux opérations d'exportations et la fourniture des garanties bancaires	33
Chapitre III : analyse empirique de la relation entre les PME et les banques dans le cas du financement d'une opération d'exportation (cas de la wilaya de Bejaia et Sétif)	
Section 1 : cadre général de l'enquête	40
Section 2 : analyse des résultats et recommandations	45
Conclusion générale	73
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Liste des annexes	
Table des matières	

Les exportations de biens et services revêtent une importance primordiale pour l'économie nationale et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, elles alimentent le pays en ressources en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger. En second lieu, elles offrent des emplois créés par les centaines d'entreprises exportatrices. En troisième lieu, elles ont un effet de levier quantitatif et qualitatif améliorant la croissance économique globale du pays.

Compte tenu de ces atouts macro et micro économiques, les pouvoirs publics Algériens prennent des mesures incitatives, régulièrement réadaptées, en faveur des exportateurs, d'autant plus que la compétition internationale est particulièrement acharnée dans un monde globalisé.

Les actions donc de l'Etat concernent essentiellement : les facilitations relatives aux procédures de change et de douane, les incitations fiscales et la promotion à travers des organismes publics dédiés.

Aujourd'hui, malgré les plusieurs efforts fournis par l'Etat algériennes. Les exportations hors hydrocarbures sont infimes moins de 4% des ventes à l'étranger. Au moment où l'Algérie espère diversifier son économie et booster les exportations pour contrebalancer une lourde facture des importations et faire face à la crise pétrolière, la logique voudrait que l'on assiste à une mobilisation générale au niveau des banques et des institutions pour encourager les exportations et leur faciliter la tâche.

Et pourtant, la réalité est toute autre. De nombreux blocages et obstacles bureaucratiques décourageants pour les entreprises algériennes qui tentent l'expérience à l'étranger surtout celui lié au financement bancaire dans la mesure où la relation banque-PME exportatrices pèchent par un manque de communication et de personnalisation.

La problématique des relations banques-PME s'est posée et se pose toujours. D'ailleurs, ces rapports faisaient, font et feront l'objet de plusieurs débats et tables rondes mettant l'accent sur l'importance de l'une pour l'autre et les exigences de l'une sur l'autre.

Fort de ce constat, l'on est amené à se demander : Quels sont les principaux freins qui entravent le financement des exportations hors hydrocarbures en Algérie ?

De cette question principale, découlent les questions spécifiques suivantes :

- Quelle est la place et la situation des PME exportatrices dans l'économie Algériennes
- Quelles sont les solutions mises en place par les pouvoirs publics algériens pour développer ce secteur ?
- Est-ce que la communication banque-exportateur peut être mise en exergue pour expliquer le problème de financement ?
- Qu'elle est le rôle de la banque dans l'accompagnement et la promotion des exportations hors hydrocarbures ?

Notre analyse doit donc répondre aux diverses interrogations suscitées par la problématique

L'objectif principal de notre travail est d'analyser les problèmes de financement des exportations hors hydrocarbures par les établissements bancaires.

Pour atteindre cet objectif nous fixons les objectifs spécifiques suivants :

Une étude générale sur la situation des exportations hors hydrocarbures en Algérie

- Analyser le rôle de la banque dans le financement et l'accompagnement des exportateurs
- Présenter les autres facteurs qui contraignent le financement des exportations par les banques

Face à ces objectifs, nous basons notre travail sur les hypothèses suivantes :

Hypothèse01 : Le manque de qualification de certains acteurs financiers, et certaines entreprises exportatrices.

Hypothèse02 : La problématique du financement des exportations hors hydrocarbures due à un déficit de communication entre ces deux acteurs.

Pour mener à bien cette étude nous avons d'une part utilisé certaines études réalisées et d'autre part, nous avons complété ce travail par une petite enquête sur le territoire de la wilaya de Bejaia et la wilaya de Sétif.

De cette méthodologie de recherche, l'étude se fera essentiellement en trois chapitres :

Ainsi, le premier chapitre porte sur la situation des exportations hors hydrocarbures en Algérie entre le soutien accordée et les contraintes rencontrés

Dans le deuxième chapitre ont mis l'accent sur le rôle des banques dans le financement des exportations en présentant la domiciliation bancaire des exportations en Algérie et les différentes modalités du financement (première section), pour terminer dans la deuxième section par la gestion de risque de change inhérent aux opérations d'exportations et les garanties bancaires fournis.

Le troisième chapitre est consacré à une étude empirique qui a été mené par l'élaboration d'un questionnaire suivi d'une analyse et interprétation afin de dégager les entraves qui limitent le financement des exportations hors hydrocarbures en Algérie et la performance de la relation banque-PME et suggérer des recommandations pour son épanouissement.

Le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie est depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrements destinées à promouvoir l'économie Algérienne sur les marchés extérieurs.

La situation actuelle de nos exportations hors hydrocarbures reste faible, peu diversifiées et contribue de façon marginale aux ressources de la nation. Alors que l'Algérie possède d'énormes richesses telle que l'agriculture, produits de pêche et le secteur industriel qui est la base de la puissance d'une économie.

Dans ce premier chapitre nous allons mettre l'accent sur la situation des exportations hors hydrocarbures qui s'avère très marginalisée dans une économie reposant sur la rente pétrolière. Nous tenterons également à travers la première section d'appréhender les causes et les contraintes qui ont contribué à la marginalisation de ce type d'exportation ainsi que les dispositifs d'encouragement mis en œuvre par les pouvoirs publics dans la deuxième section.

Section 1 : La situation des exportations en Algérie

L'objet de cette section est d'étudier les principales caractéristiques des exportations Algériennes ainsi que les facteurs qui empêchent leur développement.

1.1. Caractéristiques des exportations Algériennes

La structure des exportations algériennes constitue des exportations de matière première non transformée et les exportations hors hydrocarbures qui représentent moins de 3% du total des exportations de l'Algérie.

Le secteur des hydrocarbures représente 98% des recettes d'exportation et 70% du budget de l'Etat via la fiscalité pétrolière. Depuis les années 1970, la dépendance de l'Algérie aux hydrocarbures a augmenté de manière considérable. Ce secteur représente plus de 40% de son PIB sur la dernière décennie.¹

1.1.1. Le poids dominant des hydrocarbures

L'Algérie est un pays exportateur net du pétrole, dans la mesure où, le secteur des hydrocarbures représente, depuis 1975, plus de 90% des exportations du pays et la part des secteurs hors hydrocarbures demeurent, jusqu'à présent, négligeable. Le tableau ci-dessous

¹ Direction Générale Trésor, Publication de service économique, Situation économique de l'Algérie à fin 2012 et perspectives 2013, Novembre 2012, p2

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

permet d'apprécier la part des exportations d'hydrocarbures dans les exportations totales du pays et de prendre mesure du poids des recettes d'hydrocarbures entant que source principale de financement de l'économie.

Tableau n°01 : Poids des hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie durant la période 2005-2015

Valeur en millions USD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Exportations hors hydrocarbures	1 099	1 158	1 332	1 937	1 066	1 526	2 062	2 062	2 165	2 582	2 063
Exportations hydrocarbures	43 937	53 456	58 831	77 361	44 128	55 527	71 427	69 804	63752	60 304	35 724
Total des exportations	45 036	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	65 917	62 886	37 787

Source: CNIS (centre d'information et des statistiques)

Jusqu'à 2008 les exportations d'hydrocarbures ne cessent d'augmenter passant de 4937 à 77362 million de dollars, la progression des exportations particulièrement en 2008 où les cours mondiaux du pétrole ont atteint 145 USD pour le prix de baril par rapport à l'année 2007 où le prix était de 57,08 USD.

Puis en 2009 on remarque une chute libre des exportations des hydrocarbures, elles ont baissé de plus de 50 % par rapport à l'année de 2008, en passant de 145 USD en juillet 2008 à moins de 34 dollars le baril en 2009, suite d'une crise financière internationale.

Le volume des exportations d'hydrocarbures s'est chiffré en 2014 à quelque 60 mds USD contre 69,80 mds USD en 2013, en baisse de 8%. Cette diminution est essentiellement imputable à la chute des prix des hydrocarbures certes, mais aussi à la hausse des importations (+ 6,45%) et à la baisse des exportations en général (- 3,21%).

Pour ce qui concerne l'année 2015 les exportations des hydrocarbures, elles se sont réduites en passant à 35,724 mds USD en 2015 contre 60,304 mds USD (-40,76%).

Les exportations hors hydrocarbures ont également baissé à 2,063 milliards USD en 2015 contre 2,582 mds USD en 2014 (-20,1%).

1.1.2. Structure des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation est peut diversifiée

Les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 5,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,06 milliards de Dollars US, ont enregistré une diminution de 20,1% par rapport à l'année 2014.

Tableau n° 02 : Principaux produits hors hydrocarbures exportés de 2009 à 2015.

Désignation	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 (%)	Evolution (%)
Alimentation	113	315	355	315	402	323	234	0,62	-27,55
Energie et lubrifiants	44 128	55 527	71 427	69 804	62 960	60 304	35 724	94,54	-40,76
Produits bruts	170	94	161	168	109	109	106	0,28	-2,75
Demi-produits	692	1 056	1 496	1 527	1 458	2 121	1 693	4,48	-20,18
Bien d'équipements agricoles	-	1	-	1	-	2	1	-	-
Bien d'équipements industriels	42	30	35	32	28	16	18	0,05	12,5
Biens de consommations non alimentaires	49	30	15	19	17	11	11	0,03	-
Total exportations	45194	57053	73489	71866	64974	62886	2 063	100	-39,91

Source : CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes)

D'après le tableau, les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par :

- Des demi-produits qui représentent une part de 4,48% du volume global des exportations, Soit l'équivalent de 1,69 milliard de Dollars US

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

- Des biens alimentaires avec une part de 0,62%, soit 234 millions de Dollars US
- Des produits bruts avec une part de 0,28%, soit en valeur absolue de 106 millions de Dollars US
- Des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,05% et 0,03%.

1.1.3. Expériences des pays pétroliers en matière de diversification des exportations

Tableau n° 03: Progression des exportations des produits manufacturés de quelques pays

Pays	1980	1990	2000	2010	2013
Algérie	0.04	0.34	0.32	0.46	0.57
Arabie-saoudite	0.7	3.6	5.9	31.9	56.4
E-A-U	0.6	2.8	6.5	52.7	82.5
Indonésie	0.5	9.0	36.9	58.4	67.8
Iran	0.4	0.7	1.9	12.7	17.1
Oman	0.1	0.3	1.3	4.1	6.1
Qatar	-	0.6	0.9	5.9	13.1

Source : données de l'OMC,

- Les exportations algériennes des produits manufacturés ont très peu évolué en volume et en valeur
- Les taux de croissance à l'export réalisés par les E.A.U, l'Indonésie et l'Arabie saoudite sont considérables
- Les processus de diversification de l'Iran, le Qatar et Oman sont lents mais bien réels au vue des résultats obtenus

1.2. Causes de l'échec de la diversification et de l'exportation hors-hydrocarbures en Algérie

La faiblesse des exportations HH de l'Algérie s'explique par les divers dysfonctionnements et défaillances d'ordre économique, institutionnelles et organisationnelles auxquels n'échappent pas les entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices. Les

différents rapports traitant ce sujet ont soulevé plusieurs facteurs entravant les entreprises à exporter.

1.2.1. Baisse des entreprises exportatrices

La baisse constante du nombre d'entreprises exportatrices des produits hors hydrocarbures reste inquiétante. Leur nombre est passé de 280 dans les années 80 à 40 seulement actuellement (représentent 90% des exportations hors hydrocarbures). Les revenus hors pétrole demeurent très marginaux et peu diversifiés. Le climat des affaires et la fragilisation des entreprises pour affronter la concurrence étrangère sur le marché local sont, entre autres, les raisons qui sont derrière ce recul².

En d'autres termes, l'Algérie ne dispose pas suffisamment d'entreprises exportatrices hors hydrocarbures. En effet, les exportations hors hydrocarbures n'ont pas évolué en structure. C'est toujours les mêmes produits primaires, les produits miniers et de plus en plus les produits dérivés des hydrocarbures. En parallèle, il y a quelques rares produits qui sont apparus. Il y avait également un nombre important d'exportateurs des déchets ferreux et non ferreux, qui réalisait un chiffre officiel de plus de 250 millions de dollars, qui a disparu de la scène en raison de l'interdiction de cette activité. Une autre mesure est venue accentuer cette diminution, l'interdiction d'exportations des pâtes alimentaires.³

- A titre de comparaison entre l'Algérie et d'autre pays :
 - Allemagne : 350000 PME
 - Italie : 2000000 PME
 - France : 120000 PME
 - Espagne : 120000 PME

1.2.2. Climat d'IDE non favorable

L'Algérie est, aujourd'hui, contrainte à diversifier son économie afin d'assurer sa pérennité et sa stabilité. Dans ce sens, un nouveau cadre de coopération entre l'Algérie et la banque mondial va être mis en place sur la période allant de 2011 à 2014. Cette coopération entre l'Algérie et la Banque mondiale a été mise en place dans l'objectif de diversifier l'économie et stimuler la création d'emploi.

² Chiha khemci : essai d'analyse de problématiques de diversification des exportations (année 2014)

³ Rachid alliouche dans une conférence sur le commerce extérieur, communication sur : « la problématique de la diversification sectorielle des exportations » année 2015

L'Algérie est désormais à un tournant dans son développement économique, selon la Banque mondiale. Certes, le pays a réalisé, ces dernières années, d'importants progrès économiques, mais l'économie nationale reste, cependant, excessivement dépendante des hydrocarbures. Elle est également dépendante de la volatilité des prix du baril sur les marchés internationaux.

S'agissant du renforcement de la croissance, il est, notamment, question de soutenir la mise en œuvre de la stratégie du développement agricole et rural, améliorer le climat d'investissement, en particulier pour les PME, et moderniser le secteur financier.

Pratiquement, les flux nets d'IDE ont connu durant la période 2004-2013 des fluctuations remarquables : faibles durant la période 2002-2007 ; acceptable durant la période 2008-2011. Le tableau suivant montre l'évolution des flux d'IDE entrants pour la période (2004-2013) et les différents indicateurs de mesure:

Tableau n°04 : Évolution des Flux nets d'IDE entrants Unité : Mrd \$

Année	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Algérie	0,881	1,081	1,795	1,662	2,646	2,761	2,291	2,571	1,484	1,1

Source : www.banquemonddiale.org

L'Algérie a enregistré une baisse de 60% des investissements étrangers en 2009 par rapport à l'année 2008. Cette baisse est-elle la conséquence des mesures d'encadrement des investissements directs étrangers prises dans le cadre de la loi de finances complémentaire 2009 ou est-elle liée à la conjoncture mondiale morose ? En tout cas, le FMI s'est posé la question des effets négatifs de ce recul sur l'attractivité de l'économie algérienne.

Quand on regarde l'évolution des IDE en Algérie en 2009 et au début 2011 on observe, dans le secteur hors hydrocarbures et hors secteur financier, une baisse d'environ de 60% en 2009 par rapport à 2008. En 2010, alors que dans beaucoup de pays émergents, on observe une reprise assez importante des flux de capitaux, on n'a pas observé un tel rebond en Algérie. En général, l'économie algérienne n'attire que peu d'IDE. Sur toute une période allant de 1980 à 2012, leur taux n'a cessé de baisser pour atteindre 0.1% des IDE mondiaux entre 2009

et 2010. Cela s'explique par la faiblesse de l'attractivité du pays mais aussi par le volume des IDE vers les pays développés, mais encore vers les pays émergents.⁴

1.2.3. Autres raisons

Parmi les autres facteurs contribuant à la fragilisation des exportations hors hydrocarbures, on peut citer entre autres :

- Lenteur des procédures administratives et poids de la bureaucratie
- Le manque d'un guichet unique pour les exportateurs pour alléger les démarches.
- insuffisance de nouveaux investissements et d'entreprises nouvelles ;
- la taille des PME algériennes ne reflète pas la taille réelle des PME au sens du terme. Ces PME ne sont pas dotées ni d'une gestion moderne, ni d'une capacité de pénétration des marchés internationaux ;
- absence d'un climat d'affaires qui encourage le partenariat étranger ;
- l'absence de règles et mécanismes de marché empêchent les entreprises qui existent d'être performantes et compétitives tant sur le plan local qu'international ;
- existence de multiples contraintes empêchant les entreprises privés et publiques à se développer ;
- absence d'une culture ou d'un modèle d'exportation hors hydrocarbures ;
- manque de qualification de certains acteurs qui doivent accompagner l'exportation, notamment, les banques, les intermédiaires, etc.
- manque d'expertise dans les domaines d'exportation

⁴ Revue algérienne de la mondialisation et des politiques économiques /n°05-2014: Pr CHIHA Khemci , TIGHARSI El houari, p20.

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Tableau n°05 : Données du doing business 2015 sur le commerce transfrontalier en Algérie

Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie	Moyen Orient et Afrique du Nord	OCDE
Documents nécessaires à l'exportation (nombre)	8	4	4	6	4
Délai nécessaire à l'exportation (jours)	17	10	16	19,4	10,5
Coûts à l'exportation (USD par conteneur)	1270	595,0	805,0	1166,3	1080,3

Source : www.banquemonial.org

Tableau n° 06: Données du doing business 2015 sur le commerce transfrontalier en Algérie

Nature des procédures d'exportation	Délais (jour)	Coûts (USD)
Préparation des documents	8	460
Dédouanement et inspection technique	4	100
Manutention au port (au terminal)	2	310
Transport terrestre et manutention	3	400
Total	17	1 270

Source : www.banquemoniale.org

Section 2 : la politique de l'Etat pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures

Le risque d'une dépendance accrue vis-à-vis des hydrocarbures a, très tôt, éveillé les pouvoirs publics à la nécessité de diversifier les exportations.

Les autorités ont essayé d'encourager les autres secteurs à exporter par l'octroi de quelques avantages, mais sans succès. Dans le contexte actuel d'ouverture le problème se pose avec plus d'acuité car l'Algérie risque de s'insérer au marché mondial uniquement comme importateur net pour une large gamme de produits (biens d'équipement et biens de consommation). Pour encourager les exportations, le gouvernement s'appuie sur l'octroi d'avantages fiscaux et la mise en place d'organismes intermédiaires chargés de l'animation et de l'accompagnement des opérations du commerce extérieur. Détaillons-les.

2.1. Avantages et facilitation accordés aux exportations hors hydrocarbures

Un ensemble de mesures fiscales, douanières et de contrôle de change, ont été mis à la disposition des exportateurs afin de réduire leurs charges et offrir des produits à l'étranger et de diversifier leurs gammes de produits

2.1.1. Les avantages fiscaux

Certaines exonérations fiscales sont accordées aux activités d'exportations. Elles concernent la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP), la Taxe sur la valeur Ajoutée (TVA) et l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).

2.1.1.1. Exonération en matière d'impôts directs

- Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou leurs revenus, pour les opérations de vente et les services destinés à l'exportation.
- .- Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation. Le montant des opérations de vente, de transport ou de courtage qui portent sur des objets ou marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de procession ainsi que les opérations de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation.
- .- Suppression du versement forfaitaire VF : Cette exonération s'applique au chiffre d'affaires en devises.

2.1.1.2. Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires

- Exemption de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions.
- Franchise de la TVA : les exportateurs peuvent bénéficier de l'achat en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée quand ils effectuent des achats ou importations de marchandises destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation, ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation.

2.1.2. Contrôle des changes

La législation bancaire a accordé des avantages aux exportateurs en matière de délais de transfert des recettes d'exportation et la rétrocession des montants d'exportation en devises, (Approfondi en troisième chapitre).

2.1.3. Régime douaniers suspensifs à l'exportation

La douane algérienne s'est fixée comme priorité le développement économique par l'encouragement et le soutien aux entreprises exportatrices, pour faire face à leurs préoccupation l'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures douanières, à travers les régimes douaniers qui sont régit par la loi n°79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 aout 1998. Ces régimes comprennent :

2.1.3.1. L'entrepôt des douanes

Les conditions de manœuvre de l'entrepôt public et privé sont fixées par les décisions du directeur générale des douanes n°05 et n°06 du 03 février 1999. L'entrepôt des douanes est un régime douanier qui permet aux exportateurs de placer leurs marchandises dans les locaux appropriés (dans les ports, aéroports, gare ferroviaire ou postes frontaliers terrestres) en attendant leur embarquement à destination de l'étranger, sous contrôle douanier dans les locaux chargés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures d'aide à caractère économique.

2.1.3.2. Admission temporaire

Les décisions de directeur générale des douanes n°04 et n°16 du 03 février 1999 précisent les modalités et conditions d'applications de l'accès temporaire pour l'exportation en l'état. L'admission temporaire permet de suspendre le règlement de droit du douane sur les

marchandises importées destinées à être transformées, perfectionnement actif et l'exportations en l'état, à recevoir un complément de transformation avant d'être exportées.

2.1.3.3. Réapprovisionnement en franchise

Les articles 186, 187 et 188 du code des douanes et la décision d'application du directeur général des douanes n°17 du 03 Février 1999 est relatif à la réapprovisionnement en franchise, ce dernier est un régime douanier qui permet d'importer, en loyauté des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leurs espèce, leurs qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, occupées sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

2.1.3.4. Exportation temporaire

Ce régime est défini par les articles de 193 à 196 du code des douanes et la décision du directeur général des douanes n°13 du 03 Février 1999, ce régime permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délais déterminé soit en l'état ou après avoir subi une transformation, un complément de main d'œuvre ou une réparation.

2.2. Les organismes d'appui aux exportateurs

Parallèlement aux allègements fiscaux, les exportateurs bénéficient du soutien d'un certain nombre d'organismes d'appui tel que : l'Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX), la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX), le Fond Spéciale de Promotion des Exportations (FSPE), la Société des Foires et Exportations(SAFEX).

2.2.1. Le Fond Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)

Institué par la loi de finances en 1996, le Fond Spéciale pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

2.2.1.1. Le potentiel que représente le FSPE aux exportateurs

Le FSPE De puis sa création a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations (sur les cinq rubriques initialement prévues) :

- La prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées (25%).
- La prise en charge d'une partie des frais de participation aux foires à l'étranger varie entre

35% dans le cas d'une participation individuelle et 65% dans cas d'une participation aux foires inscrit au programme officiel.

- Un Taux de couverture préférentiel (de 80%) est accordé aux exportations des dattes et ce pour toutes destinations avec octroi d'une prime de valorisation de 50DA/Kg pour l'exportation de la datte conditionnée en ravieres de 1Kg et moins, à l'exception des dattes en branchettes.

2.2.1.2. Les limite du FSPE

A propos du FSPE, les operateurs signalent certains problèmes liés à :

- La lenteur dans le traitement des dossiers ce qui occasionne dans certains cas beaucoup de perte du temps aux opérateurs (plusieurs mois, des fois jusqu'à une année).
- Une grande partie des couts de prospection non couverte, se limitant ainsi au transport et à la participation aux foires dites officielles.
- L'absence de communication autour du FSPE.

2.2.2. ALGEX

En 1996 a été créée l'agence de promotion des exportations ALGEX, était chargée d'être l'instrument grâce auquel le ministère du commerce mettait en application sur le terrain, la politique de promotion des exportations.⁵

Suit à l'évolution de l'économie mondiale, cette agence a été transformée en 2004 par le **Décret exclusif n°04-174 du 12 juin 2004 (J.O N°39)** en agence de promotion du commerce extérieur et dénommée ALGEX.⁶

2.2.2.1. Apport d'ALGEX dans l'amélioration de l'environnement de l'exportation HH

L'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX) a développé depuis sa création des outils et des mécanismes pour accompagner les exportateurs en fournissant des services d'appuis diversifiés et une information fiable sur les domaines d'activités liés à l'exportation. En effet l'Agence s'est attelée à⁷ :

- Accompagner les entreprises Algériennes sur les marchés étrangers,
- Fournir aux entreprises Algérienne la connaissance de chaque secteur porteur dans chaque pays étranger,

⁵ Ait T, « les exportations hors- hydrocarbures algériennes », communication à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, Paris, 5 et 6 février 2008, p6.

⁶ www.algex.dz

⁷ Idem, consulté le 15 mars 2013.

- Identifier les acteurs économiques et les sensibiliser à l'offre des entreprises Algériennes, opportunité et éviter les risques.

2.2.3. La CAGEX

La compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations a été créée en 1996 par l'ordonnance N°96/06 du 10/01/1996, afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations⁸.

Elle est chargée de la couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politiques : insolvabilité, guerres, etc..).

2.2.3.1. Le potentiel qu'offre la CAGEX aux exportateurs

La CAGEX, qui garantit les exportations, donc plus de possibilités aux exportateurs pour s'affirmer sur le marché international grâce aux informations et la sécurité qu'elle offre. Mais également et souvent le cas dans le secteur de l'agriculture où elle garantit une assurance en cas de catastrophe naturelle.

Cela permet d'encourager les achats et les exportations sur le marché international qui est également une garantie pour investir. Il s'agit donc de garantir l'investissement dans les marchés un peu mal connus ou de marchés qui présentent des risques. Autant d'atouts qui garantissent le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie.⁹

Bien que sa politique de communication ou même de démarchage soit réelle, la CAGEX demeure relativement peu connue des exportateurs ; du fait d'un volume d'affaire qu'ils estiment faible ils ne peuvent y recourir.

2.2.3.2. Les limites de la CAGEX

Le grief le plus important est celui des coûts. Le taux appliqué (5 ou 3 %) est excessif. Dans la plupart des agences similaires à l'étranger. Il ne dépasserait pas 1%. Ce tarif n'est en outre pas variable en fonction du risque, du produit ou du pays. En effet la CAGEX ne couvre pas les véritables risques supportés par l'exportateur algérien et que les opérations qu'elle assure sont plutôt sans risques. De plus la CAGEX n'a pas de service d'information et de conseil pour le client et que les relations Banque-AGEX-PROMEX sont inexistantes.

2.2.4. Le couloir vert

⁸ www.cagex.dz,

⁹ www.lemaghrebdz.com

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition.

Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche.¹⁰

2.2.5. La CACI

La Chambre Algérienne du Commerce et d'industrie, créée par le décret exécutif n°96-63 du 03/03/1996, a pour objectif principal d'assister les entreprises dans la conduite des opérations d'exportations, mettre en relation d'affaires, d'entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs d'activité de l'économie nationale.¹¹

2.2.5.1. Les avantages qu'offre la CACI aux exportateurs

Pour booster les exportations, la Chambre algérienne de commerce et d'industrie a mis en place une vitrine virtuelle pour que les opérateurs économiques désireux d'aller vers le marché international puissent faire connaître leurs produits, on distingue :

- Le site www.exportal.dz: qui est un espace d'exposition virtuel mettant en avant l'offre algérienne en produits et services à même d'être exportés.
- Le programme Facico : un programme d'appui à la facilitation du commerce extérieur, apporte une valeur ajoutée pour ceux qui y exposent car, en plus de la mise en valeur de leurs produits, elle offre une autonomie de gestion et assure une assistance continue.
- Les métiers à l'export : Une formation dédiée aux PME. Elle est financée à hauteur de 80% par le fonds de soutien à la promotion des exportations FSPE.
- Le carnet ATA : est un autre avantage destiné aux opérateurs économiques désireux d'aller vers le marché international d'une manière temporaire. Le carnet ATA est encore très peu connu en Algérie. Pourtant, c'est un document important qui permet l'exportation temporaire dans 74 pays. C'est un document de passage en douanes en suspension des droits de douanes, valable pour une année.

¹⁰ Ait T, Op-cit, p5

¹¹ www.caci.dz

2.2.5.2. Les limites de la CACI

La CACI est constituée par les exportateurs essentiellement pour la programmation des foires et la consultation de son centre de documentation. Les exportateurs y ont recouru aussi pour la certification de l'origine qui semble se faire dans des délais satisfaisants. Les opérateurs relèvent par contre l'absence de toute valeur ajoutée pour les exportations (prospection, information etc..). Il faut souligner que malgré sa réputation plutôt positive, peut-être d'exportateurs y en fin de compte recourent.

2.2.6. Algérie Conseil Export (ACE)

Algérie conseil export (ACE) est une association nationale, professionnelle, née en 2013, constituée d'experts, conseillers et de formateurs qui s'engagent à dynamiser et à aider à rendre performantes, les entreprises algériennes désireuses de se lancer à l'international. A.C.E ambitionne à regrouper le corps des conseillers et de formateurs, donc une expertise diversifiée dans différents métiers de l'export pour devenir un partenaire privilégié dans l'accompagnement et la mise en œuvre de la politique de l'export en Algérie.

D'autres objectifs ont été le leitmotiv dans la création de cette organisation. Il s'agit d'être :

- Un partenaire stratégique dans la mise en œuvre de la politique export en Algérie,
- Aider au développement et au renforcement des capacités de nos entreprises à l'international,
- participer à la mise en place d'une charte nationale de l'exportation,
- être un interlocuteur de proximité.

Elle contribue également à aider à l'encadrement et à la formation des principaux acteurs des entreprises exportatrices, à la participation aux différentes manifestations dans le domaine de l'export, à l'organisation de portes ouvertes pour la sensibilisation à l'export et à la création des cellules de réflexion avec d'autres partenaires sur la réglementation dans le domaine de l'exportation.

2.3. Accords et conventions internationaux

Les principaux accords d'associations signés par l'Algérie en matière d'exportations hors hydrocarbures sont avec l'UE et les pays Arabes.

2.3.1. Accord d'association avec l'EU

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, signé le 22 avril 2002, à Valence, entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005, les principaux objectifs :

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

2.3.1.1. L'évaluation de l'impact de l'accord d'association sur les exportations hors hydrocarbures :

- **Produits industriels**

Exportés en exonération totale vers l'UE, les produits industriels, représentent depuis 2005 une moyenne de plus de 90% des exportations hors hydrocarbures.

Tableau n°07 : produits industriels exportée 2005-2014

Unité : millions USD

Années	2005	2010	2014
Total industriel	551	1023	2218
Taux de croissance	-	80%	59.5%

Source : centre de l'information et de statistiques

Les principaux produits exportés sont notamment les solvants, l'ammoniac, les engrais, le phosphate, le méthanol, l'hélium. S'agissant des produits manufacturés, leur part dans les produits industriels est minime soit une moyenne depuis 2005 de 2,5%.

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Tableau n°08 : les principaux produits exportés hors hydrocarbures (2006-2014)

unité : millions USD

Produits	Années		
	2006	2010	2014
Cuir et peaux tannés ou en croute de bovins (69%)	2,75	1,61	8,93
Verre plat et trempé (42, 5%)	0,3	20	7,65
Peaux tannées en croute d'ovins (95%)	-	9	7,33
Cuir préparés après tannage ou après dessèchement (95%)	0,01	0,06	4,54
Eaux minérales et gazéifiées (19,5%)	3,95	4,46	2,98
Cuir et peaux en croute de caprins (65%)	0,98	0,9	0,97
Ouvrages en liège naturel (60, 5%)	4	1,2	0,97

*Les pourcentages désignent la part du marché européen dans les exportations Algérienne du produit.

Tableau n°09 : les produits agricoles et agricoles transformés exportés (2005-2014)

Unité : millions USD

Evolution	2005	2010	2014	2005/2014
Produits agricoles	25	22	27,4	9,6
Sans limitation	22	18	26,5	20,4
Sous quantité de référence	0,03	0,01	0,9	
Sous contingents	3	4	0,003	

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Evolution	2005	2010	2014	2005/2014
Produits agricoles transformés	9,5	8,5	11	16
Sans limitations	9,08	8,5	10,7	19
Sous contingents	0,32	-	0,3	

Source : CNIS(centre national de l'information et des statistiques)

Unité : Millions USD

Produits	2005	2010	2014
Sucre		3,5	42
Dattes	16,7	14	23,5
Eaux minérale et gazéifiées	3,2	3,8	3
Caroubes et graines de caroubes	5	3,5	2,8

- **Produits Agricoles**

L'exportation de produits agricoles et agricoles transformés bénéficient de l'avantage préférentiel.

Les produits agricoles et agricole transformé ont représenté depuis 2015 une moyenne de 6,2% du totale des exportations hors hydrocarbures vers l'UE

Les principaux produits qui ressortent sont le sucre, les dattes, les boissons gazeuses les grains de caroubes, le beurre de cacao, et les résidus des corps gras.

2.3.2. Adhésion à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)

L'accord avec la grande zone arabe de libre échange est entré en vigueur le premier Janvier 2009. Il concerne les pays suivants :

La république algérienne démocratique et populaire, le royaume Hachémite de Jordanie, la République Arabe d'Egypte, les Emirats Arabes Unies, le Royaume de Bahreïn, la République Tunisienne, le Royaume de l'Arabie Saoudite, la République Démocratique de Soudan, la République Arabe Syrienne, la République d'Iraq, le Sultanat d'Oman, la Palestine, l'Etat du Qatar, l'Etat du Koweït, la République de Liban, la Libye, le Royaume de Maroc, la République Islamique de Mauritanie, la République Yéménite.

Au cours du premier semestre de l'année 2015, le volume des échanges entre les pays de la GZALE et l'Algérie est de 2,56 milliards USD (1,3 milliard USD d'importation et 1,2 milliard USD d'exportations) contre 3 milliards (1,3 milliards USD d'importations et 1,7 milliards USD d'exportations) durant la période correspondante de l'année 2014, soit une baisse de 15%.

Cette baisse s'explique par une diminution constatée au niveau des exportations des hydrocarbures, et hors hydrocarbures, alors que les importations sont restées stables. Les échanges de l'Algérie avec cette zone demeurent modeste, soit 5,5% du total des échanges de l'Algérie avec le reste du monde.

2.3.2.1. Exportations Algériennes HH vers la GZALE

Les exportations Algériennes HH vers cette zone ont enregistré une valeur de 83 millions USD soit 7% du total Algérie HH (1,2 milliard USD) contre 120 million USD durant la période correspondante de l'année 2014, soit une baisse de 31% s'expliquant principalement par une régression de 44 millions USD des exportations de sucre à 33 millions USD. Il est à noter que sur ce marché, le sucre est en tête de liste et couvre une part de 40%.

Les produits exportés bénéficiant de l'avantage préférentiel, ont enregistré 81,3 millions USD durant le premier semestre 2015, contre 115,5 millions USD l'année d'avant, soit une baisse de 30%.

Ceux qui ne bénéficient pas de l'avantage préférentiel sont notamment :

- Ouvrages en plâtre ou en compositions à base de plâtre (938 milliers USD)

- Solvants, diluants organiques (426milliers USD)
- Déchets d’huiles de pétrole (102 milliers USD)
- Initiateurs, accélérateurs de réaction (12 milliers USD)
- Déchets, rognures et débris de matière plastiques (08 milliers USD)
- Parties et accessoires des véhicules automobiles (08 milliers USD)
- Tabac pour pipe (02 milliers USD)

2.3.2.2. Evaluation par secteur l’impact de l’accord de Libre Echange sur les exportations Algériennes hors hydrocarbures vers la GZLE

Représentant 7% du total des exportations HH, les exportations vers la GZALE ont diminué de 31% par rapport au premier semestre 2014.

L’évaluation par secteurs de l’impact de l’accord fait ressortir les résultats suivants :

- **Produits industriels**

Les produits industriels exportés vers la GZALE, d’une valeur de 33,4 millions USD, représentent 40% des exportations HH vers cette zone et ont progressé de 15% par rapport au premier semestre 2014.

La ventilation de ce secteur révèle la prédominance de l’ammoniac avec une part 56,5% soit 18,8 millions USD, à destination du Maroc.

Tableau n°10 : les principaux produits industriels exportés vers les pays GZALE

Valeur : million USD

Produit	1 ^{er} semestre		Part du total industriel en(%)	Clients (%)
	2014	2015		
Ammoniac anhydre ou en aqueuse (ammoniac)	/	18,8	56,5	Maroc(100)
Verre plat	4,4	3,7	11,0	Tunisie(91,6) Maroc(8,4)
Boites et caisses en	1,0	1,3	3,8	Tunisie(88,4)

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

papier ou carton ondule				Libye(11,6)
Ouvrages en plâtre Ou en composition à base de plâtre	3,9	0,9	2,8	Libye(77) Tunisie(23)
Déchets et rebus de papier ou de carton	2,1	0,8	2,4	Tunisie (58) A,Saoudite(33)) EAU(7)
Verre de sécurité, consistant en verres trempes, etc.	0,6	0,6	1,8	Maroc(98) Tunisie(2)
Barres et profiles en cuivre	/	0,6	1,8	Egypte(100)
Articles de transport/emballage, en matière plastiques	1,3	0,5	1,5	Tunisie(100)
Articles de transport/emballage, en matière plastiques	1,3	0,5	1,5	Tunisie(100)
Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés	1,5	0,4	1,3	Egypte(100)
Cuir et peaux épilées de bovins et peaux épilées d'équidés	0,1	0,4	1,3	EAU(100)
Solvants, diluants organiques	0,5	0,4	1,3	Tunisie(100)
Cartons, ouate de cellulose, nappes et fibre, de cellulose	0,04	0,4	1,2	Tunisie(94) Libye(6)

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Plaques, feuilles...en matières plastiques	0,01	0,4	1,2	Egypte(100)
Médicaments	0,2	0,3	0,8	Mauritanie(54)) Jordanie(25) Maroc(14) Tunisie(6)

Source : centre de l'information et de statistiques

Les produits en gras, ne bénéficient pas de l'avantage préférentiel.

- Produits agricoles et agro-alimentaires**

Ce secteur couvre une part de 59,5% du total des exportations HH vers la GZALE, soit une valeur de 49 millions USD, contre 90,5 millions durant la période correspondante de l'année 2014. Ce groupe a accusé une chute de 46% de sa valeur à l'export induit par une baisse de 57% des ventes de sucre, qui est majoritaire de 70%.

Tableau n°11: Retrace les exportations de produits agricoles et agro-alimentaires.

Produits	1 ^{er} semestre		Part (%)	Clients (%)
	2014	2015		
Sucre	77	32,9	70	Tunisie(31), Liban(24), Syrie(18), Irak(11)
Dates	5,5	4,1	8,3	Maroc(45), EAU(31), Mauritanie(15)
Truffe	0,6	4,0	8,2	Qatar(38), Koweït(27), A. Saoudite(25)
Eaux minérales et gazéifiées	0,4	1,4	2,9	Tunisie(93), EAU(5), Libye(2)
Pâtes alimentaires	1,7	1,3	2,7	Mauritanie(98), EAU(2)
Yoghourt	2,6	1,3	2,6	Libye(100)

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Oignons et échalotes	1,9	1,2	2,5	Tunisie(100)
Jus de fruits	0,2	1,0	2,0	Tunisie(97), Maroc(3)
Semoule de froment (blé)	/	0,7	1,3	Tunisie(100)
Lait non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	0,1	0,3	0,6	Libye(100)
Préparation alimentaires	0,01	0,2	0,5	Libye(100)
Légumes sacs	0,001	0,2	0,4	Koweït(51), Libye(31) , Qatar(18)
Caroubes	0,2	0,2	0,4	Maroc(65), Egypte(15), A. Saoudite(10), EAU(9)

S'agissant des dattes, la valeur des exportations est légèrement à la hausse et ce, proportionnellement à la tendance globale du marché. Ce produit de démarque ces dernières années, par une diversification en termes de pays destinataires. Traditionnellement exporté plutôt vers les pays d'Europe, la part de la GZALE a légèrement augmenté, passant de 7% en 2009 à 13% en 2013 et 17,4% en 2014 et ce, principalement vers le Maroc et les Emirats Arabes Unis.

Concernant le marché de la truffe, il s'élève à un montant de 4 millions USD durant le premier semestre, contre 0,6 million seulement à la période correspondante de l'année 2014, et l'ordre de 8% de l'ensemble agricoles et agro-alimentaires exportés vers les pays arabes. Ce produit a été vendu vers le Qatar, le Koweït, et l'Arabie Saoudite, avec des parts respectives de 38%, 27%, et 25%.

- **Produits de la pêche**

Au cours de premier semestre de l'année 2015, l'exportation des produits de la pêche vers les pays de la GZALE compte une part de 0,4% du total des exportations algériennes HH vers cette zone est évaluée à 0,3 million USD contre 0,63 million USD au premier semestre, soit une baisse de 52%.

Chapitre I les exportations algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés

Les exportations algériennes globales des produits de la pêche d'une valeur de 10,5 millions USD, vont en majorité vers l'Espagne (75,8%) et dans une moindre mesure l'Italie (8,3%), la Tunisie (5,3%), l'Arabie Saoudite (5,2%), Malte (4,8%), et la France (0,7%).

Tableau n°12 : Principaux produits de pêche exportés vers la GZALE

Unité : million USD

Produits	1 ^{er} semestre		Part (%)	Clients
	2014	2015		
Préparations et conserves de thons	0,32	0,15	50	A .Saoudite (100%)
Mollusques, y séparés de leur coquille	0,28	0,14	48	Tunisie (100%)
Poissons frais/réfrigérés, a l'except. des filets de poissons	0,02	0,01	2	Tunisie (100%)
Crustacés, même décortiqués	0,004	/	/	Tunisie (100%)

Source : centre de l'information et de statistiques

L'évaluation de l'impact de l'accord d'association avec l'Union Européen et les pays Arabes (les principaux partenaires de l'Algérie), fait ressortir que la faiblesse du volume des exportations Algériennes hors hydrocarbures vers ces deux pays est due au fait qu'il soient confrontés à des contraintes liées à des conditions techniques et réglementaires d'accès à ces marchés du plus restrictives. Le fait est que les deux marchés, en dépit de clauses claires restent fermés aux produits Algériennes, contrairement aux produits Européens et Arabes qui bénéficient d'un accès privilégié au marché Algérien.

Il ressort de l'étude de la situation des exportations hors hydrocarbures en Algérie que ces dernières, malgré les dispositifs d'aide et de soutiens, demeurent faible, marginales et représente une structure très étroite.

A ce titre on souligne que Les institutions citées ne sont que des institutions d'accompagnement et mesures de facilitations leur efficacité ne pourra être tangible que lorsque leur rôle sera bien défini et s'inscrira dans le cadre d'une vision globale ou dans un projet, chose malheureusement qui fait défaut.

Exporter ne veut pas seulement dire vendre à l'étranger pour découler plus de produits et en tirer des bénéfices, c'est aussi se confronté aux divers formes du risques qui rend en péril les deux opérateurs : les exportateurs et les importateurs.

Les exportateurs pour soulever des fonds et structurer et mener à bien leurs opération d'exportations se tourne vers la banques qui est le maillon principale de toute la chaine d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère que bon nombre de techniques bancaire sécurisent les transactions à travers la garantie de l'exportateur. De plus les banques, rend les opérations d'exportation plus souples et rapides.

Les institutions bancaires depuis longtemps ont occupé une place prépondérante dans le parcours de l'exportateur, ceci et sans doute lié au rôle majeur qu'elles ont toujours occupé comme réponse au besoin de financement de leur transaction commerciale avec l'étranger.

L'Algérie comme tout les pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'exportation aux entreprises. Dans ce cadre une séries de mesures ont été mises en 2011 par la Banque d'Algérie qui vise à promouvoir les exportations HH ainsi qu'à améliorer l'environnement de l'entreprise concernant le délai et le taux de rapatriement des recettes d'exportation qui est passé de 120 jours à 180 jours et l'augmentation du taux du 20% à 40% s'ajoute le développement du marché du change interbancaire on autorisant aux banques d'effectuer entre elles des opérations de prêt et d'emprunt en devises librement convertible sur le marché interbancaire des changes dédiées à la couverture du risque du change sur les opérations d'importations et d'exportations de biens porter sur une période allant jusqu'à 180 jours.

Ce chapitre se penche sur l'étude générale du rôle des banques dans l'accompagnement et le financement des exportateurs. Il sera scindé en deux sections : La première sera consacré à la présentation de la domiciliation bancaire des exportations en Algérie, l'ouverture du dossier de domiciliation, sa gestion et son suivi, pour illustré par la suite les techniques du financement des exportations. Dans la section qui suivie l'accent sera mit sur le risque du change et les garanties bancaire fournit en faveur de l'exportateur.

Section1 : La domiciliation bancaire et le financement des exportations en Algérie

Cette section sera consacrée à la présentation de la domiciliation bancaire des exportations en Algérie, et aux outils de financement.

1.1. La domiciliation bancaire des exportations en Algérie

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

1.1.1. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit¹ :

A	B	C	D
06101	98/3	CT ou MT	00001

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

La case A : numéro d'agrément de guichet.

La case B : l'année et le trimestre.

La case C : c'est pour désigner si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation:

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 120 jours.

La case D : représente le numéro chronologique du dossier.

L'ouverture du dossier de domiciliation se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro forma ou tout autre document équivalent.

Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions du contrat commercial, on peut citer :

- L'identité des co-contractants ;
- Le pays d'origine ou de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des prestations fournies ;

¹ Kamel chehrit, technique et pratique bancaire et financement, op-at., p 104

- Leurs quantités, prix unitaire et valeur globale ;
- La monnaie de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Mode et conditions de transport ;

La fiche de contrôle doit comporter aussi :

- Le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier ;
- Nom du guichet domiciliaire (l'agence).

C'est également les mêmes précisions inscrites sur la fiche de contrôle dans le cas d'une importation.

1.1.2. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux.²

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers³), formules annotées ainsi que tout documents qui s'y rapporte).

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier

1.1.2.1. Apurement de la domiciliation

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

L'apurement des dossiers de domiciliation doit règlementairement en principe intervenir :

- pour les contrats DI :(les importations à délai normal) dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération ;

² M. bouchfa Yousef, M. ben Meddour Samir, mémoire de fin d'étude option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008, p56

³ Vise par l'administration detainers en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.

- pour les contrats DIP :(importations à délai spécial) qui sont réalisés dans un délai supérieur à six mois.

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. ⁴»

Après l’apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu’il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d’Algérie le dossier en excédent de règlement.

Tableau n°14 : représentation des différents cas de déclaration après l’apurement

Situation	Contenu de dossier
1-apuré	-Existence du document douanier (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; -existence de formule statistique (F4) annotée ; -Existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 30.000 DA.
2-excédent	-Existence du document douanier D10 ; -Existence de facture définitive ; -Absence formule statistique F4 annotée ou différence $F4 > 30.000$ DA.
3-insuffisance	-Existence du document douanier D10 ; -Existence de facture définitive ; -Absence formule statistique F4 annotée ou différence $F4 > 30.000$ DA.
4-inutilisé	- annulé : existence lettre d’annulation par le client ; - inutilisé : le client ne s’est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

Source: www. BEA_ bank.com.

⁴ Document interne de la banque centrale d’Algérie : la domiciliation des exportations

1.2. Les outils du financement des exportations

Dans le cadre du financement des exportations, les banques peuvent intervenir en accordant plusieurs formes de crédits telle que : le crédit acheteur et le crédit fournisseur, les avances en devises à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage voire le forfaiting pour les opérations de montant unitaire élevé.

1.2.1. Le crédit acheteur et le crédit fournisseur

1.2.1.1. Le crédit acheteur

Il s'agit d'un crédit accordé à l'acheteur (importateur) par le banquier du vendeur (exportateur). Les paiements sont faits par le banquier prêteur en faveur du vendeur, sur la base des dispositions contractuelles arrêtées par les parties commerciales (acheteur/vendeur).⁵

Bien qu'il s'agisse d'un crédit lié, la négociation du financement est conclue entre la banque qui prête et l'acheteur qui emprunte (contrat de crédit), séparément du contrat commercial qui s'établit entre le vendeur et l'acheteur pour définir les obligations respectives des deux parties.

Cette forme de crédit est destinée à financer l'achat des équipements d'investissement, avec une durée de crédit allant de deux ans jusqu'à sept ans.

1.2.1.2. Le crédit fournisseur

Il s'agit d'un crédit accordé par le fournisseur (exportateur) à l'acheteur (importateur). Il n'y pas de flux financier entre l'acheteur et le vendeur, ce dernier acceptant d'expédier des marchandises contre une reconnaissance de dette (traite, billet à ordre) majoritairement avalisée par la banque de l'acheteur.⁶

Cette forme de crédit se situe entre deux ans et cinq ans, destinée à financer les achats d'équipements individualisés, de renouvellement ou de pièces de rechange.

1.2.2. Les autres types du financement des exportations

Il existe d'autres types de financement des exportations qui sont représenté de la manière suivante :

⁵ « Dictionnaire de l'import – export et du commerce international » édition GAL/MLP

⁶ FAROUK BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, AP – at. p265

1.2.2.1. Le crédit de préfinancement

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à une entreprise, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice.⁷

1.2.2.2. L'avance en devises à l'exportation

L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le cout de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts.⁸

1.2.2.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession Dailly Export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou (billet à ordre avalisés par la banque) puis escompté. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.

1.2.2.4. L'affacturage

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créance commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances.⁹

⁷ GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opèrerons bancaires à l'international, édition CFPB, paris, 2001, P.181

⁸ PASCO (Corine):op.cit. P.135.

⁹ GARSUAUT (P) et PRIAMI (S):op.cit. P.193.

1.2.2.5. Le forfaitage

Le forfaitage, est une technique de financement appelé « rachat forfaitaire de créances » ou « escompte à forfait ». Elle consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Les effets sont centralisés auprès de la société de forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.

1.2.2.6. Le crédit-bail international (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant des avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété

Section02 : La couverture de risques de changes inhérents aux opérations d'exportations et la fourniture des garanties bancaires

Parmi les divers risques du commerce international, on retrouve le risque de non paiement ou risque de crédit auquel est confronté l'exportateur et qui se présente sous diverses formes (risque commercial, risque politique et risque de non transfert), et le risque de change qui rend en péril les deux opérateurs en même temps, l'importateur et l'exportateur. Ces derniers ne peuvent pas assumer la totalité des risques, à travers les techniques bancaires lui permettant de les limiter.

Cette deuxième section est réservée à l'exposition de quelques garanties bancaires en faveur de l'exportateur, pour donner par la suite l'exemple du risque du change à l'exportation et sa gestion par les divers moyens bancaires.

2.1. Les garanties bancaires en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

2.1.1. Lettre de crédit STAND-BAY

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant.

La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.¹⁰

2.1.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur. A cet effet, La technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce internationale.

Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire ».¹¹

Le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement.

2.1.3. Les autres garanties

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirects et l'assurance-crédit.

2.1.3.1. Les garanties directes

La garantie directe est celle établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger.¹²

¹⁰ SIMON (Y) et LAUTIER (D): finance internationale, 9ème édition, ECONOMICA, Paris, 2005, P.719.

¹¹ Les règles et usances uniformes relatives' au crédit documentaire.

3.1.3.2. Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.¹³

3.1.3.3. L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

L'assurance-crédit est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

2.2. La couverture bancaire du risque du change à l'exportation

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Les techniques faisant appel aux banques ont pour objet de restreindre se risque et d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité.

¹² LEGRAND (G) et MARTINI (H): commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

¹³ LEGRAND (G) et MARTINI (H): commerce international, op.cit. P.181.

2.2.1. La couverture à terme

C'est une technique qui permet de se protéger contre les variations des cours de changes en fixant à l'avance le cours de vente ou d'achat d'une devise sur une opération ultérieure.

- Pour l'importateur, s'il fixe le cours d'achat pour un règlement ultérieur, il sera garanti une hausse des cours des devises pourrait renchérir son coût d'achat.
- Pour l'exportateur, s'il fixe le cours de vente de sa devise qu'il recevra ultérieurement, il est garanti contre une baisse des devises qui minorait le prix de sa vente.¹⁴

2.2.2. Les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche.¹⁵

2.2.3. L'option de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé « prix d'exercice », moyennant le paiement d'une prime.

- Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un « call » (option d'achat).
- Le droit de vendre est un « put » (option de vente).

2.2.4. SWAPS en devise

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps de change sont très utiles pour gérer le risque de change à long terme tout en se garantissant contre ce risque.

¹⁴ BORONARD (V) et MASSABI (F): Commerce international techniques et management des opérations, 2eme édition, Bréal, Rosny, 1998, p.244.

¹⁵ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations import-export, op.cit., p.215.

2.2.5. L'affacturage

L'affacturage est un service financier dont le fonctionnement est relativement simple. Contre le paiement d'un coût, l'exportateur vend à un factor (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'intégralité des créances à l'exportation qu'il détient sur les acheteurs étrangers qui ont été agréés par le factor. En contrepartie, celui-ci procède au recouvrement des créances, prend en charge le risque de non-paiement et paie comptant des créances. Celle-ci concernent des ventes dont les délais de règlement ne dépassent pas 180 jours.¹⁶

2.2.6. L'assurance de change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce deuxième chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. Aussi le contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables. Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Concernant, Les techniques du financement, elles représentent des différences suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise.

La volatilité des cours de change oblige les acheteurs et les vendeurs à se préoccuper d'avantage de la couverture du risque du change grâce aux techniques bancaires précitées.

¹⁶ SIMON (Y) et LAUTIER (D):op.cit. P.754.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.

Après avoir traité et analysé la question des exportations et de financement hors hydrocarbure dans son cadre théorique, nous constatons que l'amélioration de la relation entre les banques et les PME exportatrice, comme acteurs fondamentaux de l'économie d'un pays et la concertation accrue entre eux sont nécessaire pour leur propres intérêts ainsi que le bon fonctionnement des activités économiques.

Dans ce chapitre on s'intéresse à l'étude de ces connaissances acquise par un cas pratique ont répondons à deux questions principales, **pourquoi les banques Algériennes ne marquent pas leur présences dans le financement des exportations hors hydrocarbures ? Et qu'attendent les PME de leur banquier lorsqu'elles travaillent à l'international ?** À travers une étude empirique, réalisée dans le territoire de la willaya de Sétif et de Béjaia, sur les différents points de vue et les différentes positions de plusieurs entreprises (PME) et banques localisées dans ces deux wilayas.

Section1 : Cadre générale de l'enquête

Chaque enquête nécessite un échantillon sur lequel doit être réalisé et nécessite aussi une détermination d'une méthode de collecte de données (l'observation/l'entretien/le questionnaire). Dans cette section on a défini l'échantillon choisisse et la méthode de collecte des données utilisée ainsi que le choix des questions auxquelles doivent répondre les PME et les banques.

1.1. Choix de l'échantillon

Le choix d'une méthode de collecte de données implique de recourir à un échantillon t, dans notre cas ; aléatoirement sans prise en compte aucune représentation statistique de la population étudiée, qui est dans notre cas les PME et les banques (représentées par l'une de ses agences) dans la willaya de Béjaia et Sétif.

Il aurait été intéressant de savoir ce que chaque petite/ou moyenne entreprise et chaque banque de la région pense de la relation Banque/PME exportatrices, mais il s'agit d'une action qui reste irréalisable en vue de nos possibilités financières, matérielles et aussi le temps et le nombre minime de PME exportatrices et la prédominance des importations en Algérie qui restent les deux facteurs principaux. Est-ce, ce qui constitue un contrainst pour retenir un grand échantillon.

L'échantillon de notre enquête est basé sur les entreprises exportatrices dans les deux willayas de Béjaia et Sétif. Mais pour que notre questionnement reste lié à la problématique de base, il est nécessaire de choisir parmi toutes ces entreprises de ces deux willayas, celle qui pratiquent les opérations d'exportation hors hydrocarbures.

Nous n'avons pu retenir que 16 Entreprises exportatrices hors hydrocarbures qui ont accepté de répondre à notre questionnement parmi 20 questionnaires distribués. Nous avons donc éliminé celles qui faisaient d'opération d'exportation des hydrocarbures à savoir Sonatrach.

Ainsi nous avons pu de retenir un échantillon composé de 18 les plus actifs dans le financement des exportations hors hydrocarbures dans ces willayas, chacune représente un des banques Algériennes.

Les deux tableaux qui suivent indiquent quelques informations sur les PME exportatrices (Tableau1), et les agences (Tableau2) acceptant de répondre à notre questionnaire.

Tableau 1 : les entreprises exportatrices acceptent de répondre à notre questionnaire

Dénomination de l'entreprise	Siege sociale	Année de création	Forme juridique	Nature d'activité
Générale plaste	Akbou	1999	SARL	Industrie agroalimentaire
ALMAG	Akbou	2006	SARL	Industrie agroalimentaire
Royal MGB	Sétif	2000	SPA	Industrie agroalimentaire
AGROFILM	Sétif	1989	SARL	Industrie agroalimentaire
Nassim Essabkha	Sétif	1997	SARL	Industrie agroalimentaire
EPA Bejaia liège	Bejaia	1933	SPA	BTPH-matériaux de construction
FARHA	Sétif	2000	SARL	Industrie agroalimentaire
Ela fruits	Akbou	2008	SPA	Industrie agroalimentaire
Mami	Sétif	1937	SPA	Industrie agroalimentaire
Soummam	Akbou	1993	SARL	Industrie agroalimentaire
Cevital	Bejaia	1998	SPA	Industrie agroalimentaire
SIMAF	Bejaia	1978	SARL	Matériels frigorifique

Chapitre III : Etude empirique de la relation entre les PME et la banque dans le cas de financement d'une opération d'exportation hors hydrocarbures

Ifri	Akbou	1993	SARL	Industrie agroalimentaire
Iris Sat	Sétif	2004		Electronique et Eléctroménager
E Toudja	Bejaia	1936	SARL	Industrie agroalimentaire
Général emballage	Akbou	2000	SPA	Carton ondulé

Tableau 2 : les Agences acceptent de répondre à notre questionnaire

Dénomination de l'agence	Siege sociale	Année de création	Nature juridique
AGB	Sétif	1996	Privée
BADR	Sétif	-	Publique
Trust Bank Algeria	Bejaia	2008	Privée
Natixis	Sétif	2004	Privée
CPA	Bejaia	1996	Publique
Société générale	Akbou	-	Privée
BADR	AKBOU	-	Publique
BADR Yemma gouraya	Bejaia	2016	Publique
BEA	Sétif	1971	Publique
BADR bank	Bejaia	1982	Publique
BNP Paribas	Sétif	2008	Privée

BDL	AKBOU	2007	Privée
AGB	BEJAIA	2011	Privée
Natixis	Bejaia	-	Privée
Bnp Paribas	Akbou	-	privée
BNA	Béjaia	-	Publique
BEA	Béjaia	-	Privée
BDL	Béjaia	-	Privée

1.2. Le questionnaire

Le questionnaire est l'un des outils de recueil des données, c'est une suite de questions standardisées à normaliser et à faciliter le recueil de témoignages. Ainsi c'est un outil adapté pour recueillir des informations précises auprès d'un nombre important de participants.

Le questionnaire permet:

- ✓ De travailler à plus grand échelle.
- ✓ De limiter les effets liés à la personnalité des intervieweurs (par rapport à une enquête par entretiens)
- ✓ De s'adapter au rythme et à l'emploi du temps du participant.

C'est pour ces raisons, nous choisissons d'utiliser cet outil de recueil des données.

Notre questionnaire qu'on a choisi est combiné par **des questions ouvertes** qui laisse la personne interrogée totalement libre du choix de sa réponse dans sa forme et sa longueur, et **des questions fermés** (des questions fermés dichotomiques qu'elles ne posent qu'une alternative pour la réponse, et des questions fermés à choix multiples qui fournissent une liste de réponses déjà rédigées) qui précisent une série de réponses possibles. Et parfois on mélange entre ces deux types de questions pour demander de préciser une certaine réponse.

1.3. Choix de questions

En ce qui concerne les questions auxquelles doivent répondre les chefs d'entreprises interrogés, on a essayé de les formuler soigneusement, afin qu'elles arrivent à entourer toutes les opérations d'exportations qui lient ces entreprises là avec les banques.

En effet, on leur demande d'abord des informations bien précises pour avoir une idée générale sur l'entreprise en question, à savoir sa dénomination sociale, sa forme juridique, son chiffre d'affaire, son parcour d'exportation. En fait, c'est à la base de ces informations, qu'on peut confirmer s'il s'agit d'une entreprise qui fait partie des PME exportatrices qui possèdent des qualifications, compétences, et du savoir-faire, respectent les normes internationales et les conditions de déroulement de l'exportation ou pas.

Ensuite, on s'est intéressé dans les autres questions au financement qui représente la relation majeure qui relie les banques et les PME ; et ce, est dans le but de vérifier si l'entreprise en question fait recoure au financement bancaire et si elle fait face d'une situation de déficit financier, qui influence sa croissance. Par conséquent, s'elle a la possibilité de se recourir au financement bancaire ; en l'occurrence les besoins qui absorbent la grande partie du financement, la facilité d'accéder au crédit bancaire,...

Puis dans le cas d'accès aux services bancaires, on est passé à leur demander le type du banque qu'ils ont choisi de travailler avec, et les critères sur lesquels ils ont fait ce choix, ainsi que la forme de crédit qui les intéresse le plus et les difficultés qu'ils trouvent lors de leur coopération avec le système bancaire.

Enfin, on leur demande comment ils valorisent ce dernier et est ce qu'il arrive vraiment à les servir comme il faut, ainsi que les mesures qu'ils prennent au cas où une banque refuse de leur accorder l'emprunt demandé.

De même pour le questionnaire qu'on a accordé aux agences bancaires, on a essayé de leur poser toutes les questions qu'on trouve pertinentes ; et qui peuvent nous donner une idée sur la manière dont ces banques là coopèrent avec les PME notamment.

En fait, après leur avoir demandé de s'identifier, on leur demande par la suite de nous donner une vision globale sur le marché des exportations hors hydrocarbures en Algérie en termes de sa taille et son potentiel.

En outre, on leur demande de nous donner des clarifications à propos de la relation, qui les entretient avec les PME exportatrices et la rentabilité qu'ils réalisent via cette relation. En plus, les types de crédit sollicités souvent par les PME, et les critères ainsi que les garanties qu'ils exigent avant de l'octroi de ces crédits.

On leur demande aussi les difficultés auxquelles ils font face lors de leur coopération avec les PME exportatrices, ainsi que les obstacles qui les empêchent de leur octroyer les emprunts demandés.

Et enfin, on leur demande de donner des propositions ainsi que des suggestions qui peuvent contribuer à l'amélioration et la consolidation de cette relation banques/PME exportatrices.

Section2 : Analyse des résultats et recommandations

Cette section est consacrée au dépouillement des questionnaires et les analysés en vue de retirer les différents points de vue des banques d'une part et des PME d'une autre part, sur la relation entre eux et qui fait l'objet de notre étude. Ainsi que la déduction des différentes interprétations afin de donner quelques recommandations qui sert le développement et l'amélioration de cette relation.

2.1. La relation banque-PME exportatrices du point de vue des banques

On va procéder à l'analyse et l'interprétation en ce qui concerne la banque en mettant l'accent sur les points suivants :

- ✓ La place consacrée à la PME dans les activités bancaires ;
- ✓ Les différents services offerts aux PME ;
- ✓ Les critères des crédits et contreparties exigées ;
- ✓ Les risques et les obstacles à la prestation des services bancaires aux PME.

2.1.1. La place consacrée à la PME dans les activités bancaires

On remarque d'après les résultats obtenus que la plupart des banques interrogées (67%) voient le marché des exportations hors hydrocarbures comme un marché limité et de faible potentiel, ainsi les banques considèrent la PME comme un élément stratégique dans leurs activités même si ces dernières sont traitées comme des simples clients par la majorité des banques, et ne réalisent qu'une faible rentabilité avec cette catégorie d'entreprises comparablement avec les autres catégories (PME importatrices) ou la majorité des banques réalisent des fortes rentabilités (72%) comparablement au PME exportatrices qui ne représente qu'une faible rentabilité (28%), ce qui s'explique par la priorité offerte aux importations en Algérie. En plus les PME ne font pas recours aux services bancaires qui ne permettent pas aux banques de réaliser plus d'avantages en termes de rentabilité.

2.1.2. Les différents services offerts aux PME

Le besoins des PME d'information autour de leurs opérations d'exportation (état du marché, la solvabilité du client...), pousse la majorité des banques (67%) à offrir des services de conseils à leurs entreprises clients pour les aider à mieux maîtriser les risques financières ou ceux liées aux problèmes de recouvrements, etc. En addition à ces services le crédit à court terme et le plus accorder parmi les autres types de crédits (moyen et long terme). Ainsi la majorité des banques privées créent un département ou une cellule réservée uniquement à ces entreprises pour répondre à leur besoins et leurs attentes.

2.1.3. Les critères des crédits et contreparties exigées

En ce qui concerne les critères sur les quelles se base les banques pour l'octroi de crédits aux PME, toutes les banques comptent sur les garanties (55%) et les états de synthèses (34%), qui peuvent être qualifiés comme critères décisifs. Ces deux critères sont les plus importants pour les banques par contre, un nombre assez considérables (11%) de banques voient la confiance comme un critère de base pour l'octroi de crédit (selon notre enquête) qui permet à la banque d'évaluer la performance économique des entreprises qui demandent des crédits et qui assurent le remboursement des crédits octroyés.

Les taux d'intérêts appliqués par les banques varient en fonction de type des crédits accordés. (28%) des banques ont répondu entre 0% et 1% fixé par l'Etat algériennes afin de

promouvoir les exportations hors hydrocarbures, et exigent des garanties en contrepartie (garanties hypothécaires, liquides, hypothèques des titres fonciers, nantissement du fonds de commerce, matériels, cautions personnels...etc.), en plus la majorité d'entre elles obligent les PME clientes à constituer un dossier pour chaque nouvelle demande de crédit pour mieux gérer les opérations des crédits.

2.1.4. Les risques et les obstacles à la prestation des services bancaires aux PME

Les banques citent généralement deux obstacles majeurs à la prestation de services bancaires aux PME : L'absence des informations fiables sur les PME, et les Facteurs macroéconomiques (à savoir l'instabilité générale, le risque de change). Ces obstacles peuvent avoir un impact sur l'offre de services aux PME, en réduisant l'efficacité des activités bancaires. À la différence de ces obstacles majeurs, les facteurs propres aux banques et la nature des techniques de prêt aux PME et l'insuffisance de la demande sont considérées comme le principal obstacle que par respectivement 6% et 11% de l'ensemble des banques.

2.2. La relation banques-PME du point de vue des PME

Concernant les PME, la procédure de l'analyse et de l'interprétation va se positionner sur les points suivants :

- ✓ Préciser la catégorie des entreprises enquêtées (déterminer à travers les critères mis en œuvre, à savoir dénomination sociale, le chiffre d'affaire et son parcours d'exportations...);
- ✓ Le rôle de financement dans la vie et le développement de la PME ;
- ✓ Les différents types de relation banque-PME ;
- ✓ Limites et obstacles de cette relation

2.2.1. Identification et caractéristiques des entreprises enquêtées

La majorité des PME interrogées ont refusé strictement de dévoiler leurs chiffres d'affaires selon des raisons de sécurité de travail ou autres, ce qui peut s'expliquer par la fermeture et la conservation de ces PME en termes d'informations. Cependant, la majorité des PME ont indiqué que depuis l'année de leur première exportation, leur part de chiffre d'affaire à l'export a augmenté (76%). Hors quelques entreprises (24%) voient leur part de chiffre d'affaire à l'export se dégrader.

Le grand nombre d'entreprises interrogées ont commencé leurs activités à l'export après Cinq ans (53%) et 1ans (43%) de leur existence. Aussi l'analyse de secteur d'activité de l'entreprise montre que la part des exportations hors hydrocarbures est représentée par des produits industriels et agroalimentaires. Les principaux clients qui absorbent la majorité des exportations de ces entreprises se concentrent sur l'Europe (France) et quelques pays arabes (Tunisie, Lybie, Maroc).

Le grand nombre des entreprises questionnées presque la totalité (82%) possèdent des qualifications, compétences, du savoir faire, respectent les normes internationales et les conditions de déroulement de l'exportation. Néanmoins, elles n'exportent pas régulièrement (82%) malgré leur importance et leur poids sur le marché local, elles manquent de vision stratégique à long terme, la faible compétitivité,, manque d'expérience à l'étranger et l'absence d'informations fiables sur les opportunités du marché à l'étranger ainsi que le faible rapport << compétitivité qualité- prix >> des produits algériens avec la concurrence étrangère de plus en plus agressive même si les produits algériens sont certifiés aux normes internationales

D'après notre étude, (87 %) des entreprises interrogées ne bénéficient pas des aides financières et de soutien à l'export. Hors (13%) ont bénéficié de soutien à l'export auprès des organismes publics tels que la chambre du commerce et industrie, ALGEX, CAGEX, mais ça reste toujours insuffisant.

2.2.2. Le rôle de financement bancaire dans la vie et le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie

Concernant le rôle de financement, la plupart des PME exportatrices interrogées considèrent le problème d'accéder au financement et la lourdeur des procédures administratives un obstacle majeur à la croissance de leurs exportations. En réalité, les besoins de financement liés à l'innovation sont les plus importants chez la plupart d'entre elles du fait que c'est un marché concurrentielle.

La majorité des PME presque la totalité indiquent aussi que les apports personnels sont des moyens les plus sécurisées et efficaces pour monter leurs exportations, ainsi selon ces entreprises les banques ne maîtrise pas les démarches et les procédures pour les exportations.

La démarche pour procéder à la facturation demande 2 mois. Tout d'abord la banque demande de domicilier l'opération, malgré le fait qu'il s'agisse d'exportation. Par la suite, l'institution exige une << attestation de service fait >>. Selon ces chefs d'entreprises c'est une aberration : Il ya un contrat entre deux entités et le simple fait que le virement soit effectuée atteste que la partie étrangère est satisfaite et que le service à été rendu sur cette base il est inutile de demander une << attestation >>. C'est pourtant loin d'être fini. La banque demande ensuite une autorisation de la banque d'Algérie. Encore une couche bureaucratique qui ne fait que retarder et pénaliser les entreprises. Une fois le précieux sésame obtenu, le virement arrive, en théorie sur le compte : 50% en dinars et 50% en devise, selon la réglementation.

Seulement, la partie en devise est rarement créditée. Du moins, pas avant un délai de plusieurs mois. Dans ces toutes conditions les exportateurs sont de plus en plus prudents de faire recourir aux services bancaires et parfois de ne plus exporter.

2.2.3. Les différents types de relation banque-PME

On remarque d'après les résultats obtenues que la relation banque- PME exportatrices ne soit pas très active qui se conjugue juste par une assurance de crédit où une institution d'accompagnement à l'international. La plupart des PME approuvent qu'elles n'accèdent pas facilement au financement bancaire en se basant dans le choix de leurs qualité de services et de leur rôle d'accélérer et faciliter les procédures pour les exportations c'est seulement dans ces conditions la ou la banque est considéré comme source de financement efficace. Peut importe la relation entretenu la PME exportatrice et la banque même si la majorité des PME ne sont pas satisfaites du service bancaire, et savent bien qu'ont ne peut, à tous les niveaux, être spécialisé dans tout les domaines et sur tous les marchés, elles souhaiteraient tout de même un banquier aux compétences multiformes et aux pouvoirs élargis. C'est ce qui ressort des réponses des PME à notre questionnaire.

2.2.4. Limites et obstacles de cette relation

L'insuffisance des relations entre les banques et les PME exportatrices à un effet négatif sur leur pratique à l'internationale :

- La difficulté pour la PME, de trouvé le bon interlocuteur :

En effet, les échanges n'ont, la plupart du temps, pas lieu aux bons niveaux. Ainsi au sein des PME, c'est le patron, généralement l'homme-orchestre qui prend les décisions financières tant en matière domestique qu'à l'international. Si le directeur financier intervient, le responsable commercial international participe, plus rarement, à la prise de décision alors qu'il a souvent la vision la plus juste de la réalité des marchés étrangers mais est rarement disponible.

En face de la PME, il y a, dans les banques, des agents de services spécialisés qui peuvent changer selon les problèmes posés, ou des responsables de compte des entreprises qui risquent de manquer de technicité. Le directeur d'agence, qui pourrait avoir une vue globale de l'entreprise et de son potentiel, participe trop rarement aux échanges.

- la difficulté d'innover faute d'obtenir l'information adaptée.

Alors que la palette des financements devrait permettre aux entreprises de faire des montages sur mesure, la plupart se contentent des deux systèmes les plus connus, à savoir les virements et les crédits documentaires. L'essentiel des financements était fait, jusqu'à présent en dinar Algérien et les systèmes plus sophistiqués (compensation, forfaitage, affacturage ou encore recours aux organismes internationaux) ne semblent pas faire partie de la culture des PME.

Pourtant, les banquiers communiquent sur les produits et services qu'ils proposent. Peut-être est-il difficile pour une PME de déceler, dans ces informations de type catalogue, celles qui correspondent réellement à ses besoins et est-elle rassurée par les produits qu'elle utilise tout le temps par la force de l'habitude.

2.3. Les recommandations

L'amélioration et le développement de la relation banque/PME exportatrices est nécessaire pour leurs propres intérêts ainsi que le bon fonctionnement des activités économiques. Dans le but de la renforcer et consolider, on s'est basé sur les propositions que nous avons reçues de la part de certaines PME ainsi que de la part des banques, pour sortir avec les recommandations citées ci-dessous, en espérant qu'elles apporteraient du bien à cette relation :

2.3.1. Les recommandations adressées aux banques

Pour améliorer leurs relations, les PME ont, en effet, suggéré que les banques aient le souci :

- De s'adapter aux clients et à la taille de leurs contrats,
- D'agir rapidement et de s'engager,
- D'offrir un interlocuteur permanent pouvant assurer un suivi personnalisé,
- De garantir une meilleure connaissance des pays et des clients,
- D'assurer un accès direct à des spécialistes de l'export (financements internationaux) en général et du secteur d'activité en particulier,
- D'accorder plus de souplesse dans l'obtention de mainlevées,
- De développer le forfaitage,
- D'augmenter le pouvoir des décideurs locaux,
- De mieux représenter et défendre leurs clients à l'étranger.

2.3.2. Les recommandations adressées aux PME

De la part des entreprises, l'amélioration de dialogue avec les banques nécessite plusieurs conditions :

- Relever le niveau de l'éducation financière et entrepreneuriale ;
- Garantir la transparence et la crédibilité de l'information, et la confiance;
- Optimiser l'organisation et la structuration de l'entité, ce qui facilite de lui proposer des crédits adéquats et les produits nécessaires.
- Contacter le banquier très en amont de l'opération,
- Savoir se présenter à son banquier et faire participer le responsable-export aux discussions,
- S'adresser à des spécialistes des techniques de financement.

2.3.3. Les recommandations adressées à l'Etat

Dû à l'importance du secteur des exportations hors hydrocarbures, l'Etat doit prendre différentes mesures pour faciliter l'accès de ces entreprises au financement, notamment :

- La détection des PME et susceptibles d'exporter mais non répertoriées par les grandes banques en raison d'un chiffre d'affaires modeste,
- L'accélération des prises de décision des agences locales et des différents services bancaires en instituant un système de certification ou un contrat de services,
- L'amélioration des informations bancaires sur les financements,
- Elimination des obstacles juridiques et réglementaires,
- Le développement général des services financiers aux PME, et l'intervention directe sur ce marché pour faire démarrer ou encourager les prêts aux PME.
- Libéraliser les taux d'intérêts pour renforcer la compétitivité dans le secteur bancaire, et pour encourager les PME à recourir au financement bancaire ;
- Offrir une formation aux PME en matière d'établissement d'états financiers.

C'est vrai que la banque est le maillon principal des exportations, mais cela ne cache pas la réalité que les institutions bancaires algériennes, publiques ou privées, ne jouent pas leur rôle dans la vie économique du pays et vis-à-vis de l'entreprise, un manque de réactivité et de prise de risque. En plus des lenteurs constatées dans les opérations courantes, l'octroi d'un crédit nécessite entre 6 mois et 3 ans et oblige l'opérateur à fournir des garanties exorbitantes pouvant aller jusqu'à 2 à 3 fois la valeur du prêt, sans considération de la rentabilité intrinsèque du projet. Hormis quelques banques privées ont déjà entamé un plan de développement ambitieux (le cas de la SGA, Bnp Paribas..). Ces banques étrangères nouvellement actives dans notre système bancaire peuvent être des sources de financement nouvelles pour les entreprises algériennes et notamment les PME exportatrices.

Le faible niveau de financement des exportations hors hydrocarbures est aussi le résultat d'absence de transparence et de crédibilité, et d'une culture exportatrice de la part des entreprises algériennes, habituées à un marché local orienté vers la demande. Dans le moment où les PME ont besoin de leur banquier des informations autour de leurs opérations d'exportation, à savoir des renseignements d'amont sur le pays ciblé (état du marché, particularités juridiques et commerciales) et le client visé (solvabilité), un besoin également d'assistance dans l'élaboration des dossiers allant jusqu'à la vérification des documents et des aides en aval en cas de problème de recouvrement, etc., (selon les résultats de notre enquête).

Il existe aujourd'hui assez d'argument pour justifier le besoin impératif d'agir. Bien sur, l'Algérie doit s'approprier la problématique concernant les exportations hors hydrocarbures d'une manière générale et du financement bancaire en particulier et d'y apporter une réponse durable pour y faire face, la mise en oeuvre d'une stratégie d'exportation sévère nécessaire.

Au plan public, le renforcement et la consolidation des instruments et des outils de soutien et d'appui des exportations hors hydrocarbures avec des moyens humains, matériels et financiers adéquats afin qu'elle puisse répondre aussi bien aux besoins des entreprises que des pouvoirs publics et de jouer pleinement son rôle de promotion de commerce extérieur. A cet effet il est préconisé que les statuts de ces organismes d'appui soit totalement réformés.

Au plan bancaire, premièrement, l'amélioration de dialogue entre les PME et les banques qui passe par :

- la détection des PME d'exporter mais non répertoriées dans les grandes banques en raison d'un chiffre d'affaires modeste.
- l'accélération des prises de décision des agences locales et des différents services bancaires en instituant un système de certification ou un contrat de services ;
- l'amélioration des informations bancaires sur les financements et, en particulier, les modes de financement les mieux adaptés aux pays et aux biens exportés, notamment par la promotion des sites bancaires à destination des PME

Deuxièmement, le renforcement de l'offre et la visibilité des produits, cela peut se concrétiser de plusieurs façons :

- en faisant la promotion à l'étranger et notamment auprès des pays importateurs de la procédure de lettre de crédit *stand-by* encore mal connue et plus simple et moins lourde qu'un crédit documentaire,
- en incitant les sociétés d'affacturage à créer ou à développer l'affacturage international qui représente, pour certaines d'entre elles, une faible part de leur activité,
- en réintégrant un volet « financements bancaires » ou « pratiques bancaires » dans les séminaires-pays organisés par les organismes d'appui.
- en réorganisant le fonctionnement des agences bancaires, d'une part, par la sensibilisation des chargés de clientèle aux divers moyens de financement des opérations internationales et, d'autre part, par la mise sur pied d'un service de

proximité aux pour les conseiller et les informer (création d'un « Espace conseil » avec mise à disposition d'Internet et permanences de spécialistes si besoin).

Troisièmement, la modernisation de la formation au profit des PME, il s'agit de :

- rénover les formations, notamment celles qui sont offertes par les CACI en collaboration avec les banquiers, pour y intégrer des formules accessibles aux PME comme l'affacturage et la lettre de crédit *stand-by*,
- mettre sur pied des cycles de formation en matière de financements à l'attention des responsables commerciaux peu disponibles pour assister à des séminaires classiques ; des formules sur mesure en entreprise ou des formations sur Internet pourraient davantage répondre à leurs besoins ; cette formation mériterait d'être couplée à des formations relatives à d'autres procédures du commerce international.

Au plan des entreprises, S'il est normal que l'Etat apporte quelques incitations et prenne en compte les intérêts de ses entreprises lors de négociations internationales, il est également essentiel que ces dernières, plus particulièrement les PME, parviennent à sortir d'une « logique de chasseur de primes ». Elles peuvent se faire aider mais doivent délaissier cette logique d'assistance pour privilégier d'autres axes :

- intégrer l'exportation comme élément vital de leur stratégie en développant toute une logique de marketing sur les marchés de proximité et/ou sur les marchés plus éloignés,
- faire l'effort de comprendre les différents marchés et de rechercher l'information sur les modes de pénétration de ceux-ci, les modes appropriés de financement et de garantie qui sont fonction des risques présents dans ces pays, etc.
- évoluer vers une logique d'affaires pour mieux s'approprier leur projet et faire l'effort de dialoguer avec leur banquier et de s'intégrer dans différents réseaux d'exportateurs, avant de se lancer à l'exportation.

Références bibliographiques

Ouvrages

- 1) BORONARD (V) et MASSABI (F): Commerce international techniques et management des opérations, 2eme édition, Bréal, Rosny, 1998, p.244.
- 2) Direction Générale Trésor, Publication de service économique, Situation économique de l'Algérie à fin 2012 et perspectives 2013, Novembre 2012, p2
- 3) « Dictionnaire de l'import – export et du commerce international » édition GAL/MLP
- 4) GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opérateurs bancaires à l'international, édition CFPB, paris, 2001, P.181
- 5) Kamel chehrit, technique et pratique bancaire et financement, op-at, p 104
- 6) LEGRAND (G) et MARTINI (H): commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.
- 7) PASCO (Corine):op.cit. P.135.
- 8) SIMON (Y) et LAUTIER (D): finance international, 9ème édition, ECONOMICA, Paris, 2005, P.719.
- 9) Vise par l'administration detainers en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues. A »z'afw

Documents

- 1) Ait t « les exportations hors- hydrocarbures algériennes », communication à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, Paris, 5 et 6 février 2008, p6.
- 2) Bulletin N° 02 Ministère du commerce, bilan d'activités statistiques, Edition 1^{er} semestre 2015.

Références bibliographiques

- 3) Les règles et usances uniformes relatives' au crédit documentaire.
- 4) Revue algérienne de la mondialisation et des politiques économiques /n°05-2014: Pr CHIHA Khemci, TIGHARSI El houari, p20.
- 5) FAROUK BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, ap – at p265
- 6) Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des exportations

Mémoire et thèses

- 1) Chiha khemci : essai d'analyse de problématiques de diversification des exportations
- 2) M. bouchfa Yousef, M. ben Meddour Samir, mémoire de fin d'étude option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008, p56
- 3) Rachid alliouche dans une conférence sur le commerce extérieur, communication sur : la problématique de la diversification sectorielle des exportations, année 2015.

Sites internet

- 1) www.caci.dz
- 2) www.doaune.gov.dz
- 3) www.cagex.sz.dz
- 4) www.algexe.dz
- 5) www.finance.gov.dz
- 6) www.nincommerce.gov.dz

Liste des tableaux :

Tableau n° 01: Evolution de la Part des exportations d'hydrocarbures dans les exportations totales de l'Algérie durant la période 1970-2015 (en pourcentage du total des exportations)...	2
Tableau n°02 : Evolution du Produits exportées en dehors hydrocarbures en (%) de 2000 à 2015.....	4
Tableau n° 03: Progression des exportations des produits manufacturés de quelques pays....	5
Tableau n°04 : Évolution des Flux nets d'IDE entrants Unité : Mrd \$.....	7
Tableau n°05 : Données du doing business 2015 sur le commerce transfrontalier.....	8
Tableau n°06 : Données du doing business 2015 sur le commerce transfrontalier.....	9
Tableau n°07 : produits industriels exportée 2005-2014	17
Tableau n°08 : les principaux produits exportés hors hydrocarbures (2006-2014).....	18
Tableau n°09 : les produits agricoles exportés (2005-2014.....	20
Tableau n°10 : Illustre les exportations de produits industriels vers les pays GZALE.....	21
Tableau n°11 : Retrace les exportations de produits agricoles et agro-alimentaires.....	23
Tableau n°13 : Principaux produits de pêche exportés vers la GZALE.....	25
Tableau n°14 : représentation des différents cas de déclaration après l'apurement.....	30
Tableau n°15 : les PME acceptent de répondre à notre questionnaire.....	41
Tableaux n°16 : les agences acceptent de répondre à notre questionnaire	42

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre I : Les exportations Algériennes entre le soutien accordé et inventaire des problèmes rencontrés.....	2
Section 1 : La situation des exportations en Algérie	
1.1. Caractéristiques des exportations Algériennes.....	2
1.1.1. Le poids dominant des hydrocarbures.....	2
1.1.2. Structure des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation est peut diversifiée.....	5
1.1.3. Expériences des pays pétroliers en matière de diversification des exportations.	5
1.2. Causes de l'échec de la diversification et de l'exportation hors-hydrocarbures en Algérie.....	6
1.2.1. Baisse des entreprises exportatrices.....	7
1.2.2. Climat d'IDE non favorable.....	7
1.2.3. Autres raisons.....	9
Section 2 : la politique de l'Etat pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures	
.....	10
2.1. Avantages et facilitation accordés aux exportations hors hydrocarbures.....	10
2.1.1. Les avantages fiscaux.....	10
2.1.1.1. Exonération en matière d'impôts directs.....	10
2.1.1.2. Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires	12
2.1.2. Contrôle des changes.....	12
2.1.3. Régime douaniers suspensifs à l'exportation.....	12
2.1.3.1. L'entrepôt des douanes.....	12
2.1.3.2. Admission temporaire.....	12

2.1.3.3. Réapprovisionnement en franchise.....	13
2.1.3.4. Exportation temporaire.....	13
2.2. Les organismes d'appui aux exportateurs.....	13
2.2.1. Le Fond Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE).....	13
2.2.1.1. Le potentiel que représente le FSPE aux exportateurs.....	13
2.2.1.2. Les limite du FSPE.....	14
2.2.2. ALGEX.....	14
2.2.2.1. Apport d'ALGEX dans l'amélioration de l'environnement de l'exportation hors hydrocarbures	14
2.2.3. La CAGEX.....	15
2.2.3.1. Le potentiel qu'offre la CAGEX aux exportateurs.....	15
2.2.3.2. Les limite de la CAGEX.....	15
2.2.4. Le couloir vert.....	15
2.2.5. La CACI.....	16
2.2.5.1. Les avantages qu'offre la CACI aux exportateurs.....	16
2.2.5.2. Les limites de la CACI.....	17
2.2.6. Algérie Conseil Export (ACE)	17
2.3. Accords et conventions internationaux.....	17
2.3.1. Accord d'association avec l'EU	18
2.3.1.1. L'évaluation de l'impact de l'accord d'association sur les exportations hors hydrocarbures	18
2.3.2. Adhésion à la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)	21
2.3.2.1. Exportations Algériennes hors hydrocarbures vers la GZALE.....	21

2.3.2.2. Evaluation par secteur l'impact de l'accord de Libre Echange sur les exportations Algériennes hors hydrocarbures vers la GZLE.....	22
---	----

Chapitre II : Le rôle des banques dans le financement des exportations en Algérie.....

Section 1 : La domiciliation bancaire et le financement des exportations en Algérie29

1.1. La domiciliation bancaire des exportations en Algérie.....29

1.1.1. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation.....30

1.1.2. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation.....30

1.1.2.1. Apurement de la domiciliation.....30

1.2. Les outils du financement des exportations.....31

1.2.1. Le crédit acheteur et le crédit fournisseur.....32

1.2.1.1. Le crédit acheteur.....32

1.2.1.2. Le crédit fournisseur.....32

1.2.2. Les autres types du financement des exportations.....32

1.2.2.1. Le crédit de préfinancement.....33

1.2.2.2. L'avance en devises à l'exportation.....33

1.2.2.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger.....33

1.2.2.4. L'affacturage.....33

1.2.2.5. Le forfaitage.....34

1.2.2.6. Le crédit-bail international (leasing).....34

Section 2 : La couverture de risques de changes inhérents aux opérations d'exportations et la fourniture des garanties bancaires.....34

2.1. Les garanties bancaires en faveur de l'exportateur.....34

2.1.1. Lettre de crédit STAND-BAY.....	35
2.1.2. Le crédit documentaire.....	35
2.1.3. Les autres garanties.....	35
2.1.3.1. Les garanties directes.....	35
3.1.3.2. Les garanties indirectes.....	36
3.1.3.3. L'assurance-crédit.....	36
2.2. La couverture bancaire du risque du change à l'exportation.....	36
2.2.1. La couverture à terme.....	37
2.2.2. Les avances en devises.....	37
2.2.3. L'option de change.....	37
2.2.4. SWAPS en devise.....	37
2.2.5. L'affacturage.....	38
2.2.6. L'assurance de change.....	38
Conclusion	
Chapitre III : Etude empirique de la relation entre les PME et les banques dans le cas du financement d'une opération d'exportation	
Section 1 : cadre générale de l'enquête	
1.1. Le choix de l'échantillon	40
1.2. Le questionnaire	43
1.3. Choix de questions.....	44
Section 2 : Analyse des résultats et recommandations	
2.1. Le dépouillement et l'analyse des questionnaires	45
2.1.1. La relation banque- PME exportatrice du point de vue des banques.....	45

2.1.2. La relation banque- PME exportatrice du point de vue des PME.....	53
2.2. Les interprétation	64
2.3. Les recommandations	69
2.3.1. Les recommandations adressées aux banques.....	70
2.3.2. Les recommandations adressées aux PME.....	70
2.3.3. Les recommandations adressées à l'Etat.....	70
Conclusion générale	73
Bibliographie	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux et des figures	
Table des matières	

Annexes

Annexe 01 : questionnaires destinée aux agences bancaires

Partie I : Identification de l'agence bancaire :

1. Quelle est la Dénomination de votre agence/banque ?.....
2. Quel est le lieu de localisation de votre agence/banque ?.....
3. Quelle est la date de création de votre agence/ banque ?
4. Quelle est la nature juridique de votre agence/ banque ?

Publique Privée

partie II : : Etude de la relation entre les PME et les banques dans le cas du financement d'une opération d'exportation

1. Comment évaluez-vous la taille et le potentiel du marché des PME exportatrices algériennes ?

- Vaste marché
- Marché limité
- Grand potentiel
- Faible potentiel

2. Est-ce que vous considéré les PME comme un élément stratégique de vous activités ?

- Oui
- Non

Si non pour quels raison ?

.....

.....

.....

3. Quelle est la relation que vous entretenez avec les PME ?

- Partenaire

Annexes

- Client
- Autre

Si autre(s) veuillez préciser :

.....

.....

.....

4. Avec quels types d'entreprises réalisez-vous des fortes rentabilités ?

- PME exportatrices
- PME importatrices

5. Assurez-vous des services de conseils pour vos entreprises clients ?

- Oui
- Non

6. Y a-t-il un département ou une cellule au sein de votre banque réservée uniquement aux PME ?

- Oui
- Non

7. Sur quels critères se base votre banque pour octroyer les crédits aux PME ?

- Confiance
- Garanties
- Les états synthèses
- Autre

Annexes

Si autres veuillez préciser :

.....
.....
.....

8. Quels sont les types de crédit fréquemment sollicités par les PME ?

- Crédit à court terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à long terme

9. Quels sont les taux d'intérêt à l'export appliqués par votre banque ?

10. Quels sont les garanties que vous exigez en contre partie ?

11. Est-ce que les taux et les garanties sont flexibles ?

- Oui
- Non

12. Comment jugez-vous la qualité d'accueil (le contact avec le client)

- Très bonne
- bonne
- moyenne

Annexes

- mauvaise

13. Est-ce que vous obligez les entreprises clientes à constituer un dossier pour chaque nouvelle demande de crédit ?

.....

.....

.....

14. Quel est le pourcentage occupé par les PME exportatrices dans la totalité des crédits accordés par votre banque ?

- De 0% à 25%
- De 25% à 50%
- De 50% à 75%
- De 75% à 100%

15- En termes de risques à courir et de rentabilité, quel est le plus avantageux pour vous ?

- Crédit à court terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à long terme

16.Qu'ils sont les obstacles à la prestation des services aux PME ?

- Facteurs macroéconomiques Concurrence sur le marché des PME
- Nature des techniques de prêt aux PME
- Insuffisance de la demande
- L'absence des informations fiables sur les PME
- Facteurs propres à la banque

17.Quelles sont vos propositions pour améliorer votre relation avec les PME ?

.....

.....

.....

Annexes

Annexe 02 : questionnaire destiné aux PME

Partie I : Présentation de l'entreprise exportatrice

5. Quelle est la Dénomination de l'entreprise ? :
6. Quel est le lieu de localisation de l'entreprise ?.....
7. Quelle est la date de création de votre entreprise ? :
8. Quelle est la nature juridique de votre entreprise ?
- Publique Privée
9. Quel est le statut juridique de l'entreprise ?
- SNC
- SARL
- EURL
- SPA
- Autre
10. Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?
- Industrie agroalimentaire
- Informatique-télécoms
- Services aux entreprises
- Edition-communication-multimédia
- BTPH-matériaux de construction
- Machines-équipements-automobile
- Tourisme
- Bois-papier-carton-imprimerie
- Artisanat
- Autre

7. Depuis combien de temps exportez-vous ?

Annexes

- < Un an
- De 1 à 5 ans
- > De 5 ans

8. Depuis l'année de votre première exportations, votre part de chiffre d'affaire à l'export ?

- A augmenté
- A évolué
- A diminué
- A stagné
- Plus de ca

9. Votre prix de revient est-il important par rapport à vous concurrences ?

- Oui
- Non

Précisez :

.....

.....

.....

10. Les obstacles faisant barrière à l'exportation ?

- Les difficultés d'accéder au financement
- La lourdeur des procédures administratives
- Routes de transport ou d'assurance
- A l'obtention d'aide et d'incitation des organismes publics de soutien aux exportations hors hydrocarbures
- Le non maitrise des techniques de paiement

11. Quel sont les facteurs de réussite à l'international ?

Annexes

- Qualité
- Prix
- Quantité
- Norme internationale (technique/sanitaire)

12. Avez-vous obtenu des distinctions, agréments, certifications,...pour vos produits ? La certification de vos produits est-elle actualisée ?

- Oui
- Non

Si oui, précisez

13. Est-ce que votre produits ce vend facilement sur le marché international (prix, qualité, concurrence,...) ?

- Oui
- Non

Précisez :

.....

.....

.....

Partie II : la relation entre les PME et les banques dans le cas du financement d'une opération d'exportation

14. Avez-vous déjà bénéficié d'une aide financière ou d'un soutien à l'export ?

Annexes

Oui

Non

Si oui, de quel(s) organisme(s) ?

Chambre du commerce et de l'industrie

ALGEX

CAGEX

Le FSPE

Les banques

Autres

Si autres précisez:

15. Est-ce que vous considérez les problèmes de financement comme un obstacle majeur à la croissance de votre entreprise ?

Oui

Non

16. A votre avis, quels sont les besoins les plus importants de la PME en matière de financement des exportations ?

Besoins de financement lié à l'investissement

Besoins de financement lié à l'exportation

Besoins de financement lié à l'innovation

17. Par quels moyens de financement avez-vous monté vos exportations ?

Annexes

- Appuis financiers de la Banque
- Crédit bancaire
- Apport personnel
- Autres

18. Avez- vous déjà sollicité la banque pour une demande de crédit à l'export ?

- Oui
- Non

8. Si oui, Quelle(s) banque(s) avez-vous choisies ?

19. Quels sont les critères du choix de votre banque ?

- Taux d'intérêt moins élevé
- Moins de garanties exigées
- Nombre de formules de crédit proposés
- Qualité des services

20. Quelle est la forme de crédit la plus demandée par vous ?

- Crédit à court terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à long terme

21. Le dossier à fournir pour la demande de crédit (à l'export) est il trop encombrant ?

- Oui
- Non

22. Travaillez-vous avec plusieurs banques ?

Annexes

Oui

Non

Si oui, pour quelle raison?

.....
.....

23. Que pensez-vous de la banque comme source de financement ?

Efficace

Inefficace

Derniers recours

24. Comment jugez-vous le risque que votre banque court dans le financement de vos exportations ?

Très important

Important

Minime

25. Quelle relation entretenez-vous avec votre banque ?

Partenaire

Fournisseur / client

Autre

26. Est ce que la gestion de votre exportations est fortement dépendante du système bancaire ?

Oui

Non

27. Accédez-vous à d'autres services hors prêt ?

Annexes

Oui

Non

Si oui ; les quelles parmi ces services ?

Produits de dépôt et d'épargne

Gestion de transactions

Services conseils

Autre(s)

28. D'après vous quels sont les facteurs qui limitent la possibilité de contracter un emprunt bancaire aux exportations ?

.....
.....
.....
.....

29. Quelles sont vos propositions pour améliorer votre relation avec la banque ?

.....
.....
.....
.....
.....

Résumé

Les exportateurs afin de couvrir leur besoins de financement font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le moment et les délais des crédits liés à la transaction. Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation des contrats de vente international, doivent au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adoptées.

Les renseignements tirés de notre enquête sur le territoire de la wilaya de Bejaia et Sétif montre qu'une politique de financement active et gagnante ne peut se réaliser qu'après communication effective entre la banque et l'exportateur avant la signature d'un contrat de vente qui peut éliminer des difficultés futures pour les deux parties.

**INTRODUCTION
GENERALE**

CHAPITRE I

CHAPITRE II

CHAPITRE III

CONCLUSION
GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES