

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Introduction

Le développement des échanges commerciaux entre les nations a connu un enchaînement historique. Pour comprendre l'évolution qui façonneront le commerce mondial dans l'avenir, il faut comprendre l'évolution historique qui a forgé le système commercial mondial actuel et les principales théories qui ont été élaborées pour expliquer ces évolutions. Ainsi, le commerce international, comme le commerce extérieur de l'Algérie, ne peut se développer dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions.

Le développement de la PME en Algérie, a connu un enchaînement historique et des réformes qui évoluent d'une période à une autre.

En effet, l'ouverture de l'Algérie à l'économie du marché a connu un développement important, notamment, sur le nombre d'entreprises privées, ainsi le poids qu'elles occupent dans les différents secteurs d'activités.

A cette époque, le pouvoir public a pris conscience de l'importance du rôle des PME/PMI et la place qu'elles occupent dans l'économie, dont il a mis en place d'une nouvelle mesure qui réhabilite les PME/PMI au tant qu'acteur contribuant à la croissance et au développement économique ainsi en tant que moteur de création d'emplois, c'est dans cet esprit que des mesures de soutien et d'encouragement par des organismes et institutions d'accompagnement en vue de dynamiser les PME/PMI.

Dans ce chapitre, nous traitons les généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Section1 : Généralités sur le commerce international

Dans cette section, nous traitons le commerce international dans son ensemble et le commerce international de l'Algérie en particulier.

1-1- Le commerce international

Le Terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services¹. Le commerce international comprend toutes les opérations d'échange de

¹ A. Rapin « cours de commerce », édition Dunod, Paris, 1966, P3.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

biens et de services sur le marché mondial². Il est le lieu regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes), les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues³.

C'est au XIXe siècle que le commerce international de marchandises prend véritablement son essor, en moins de cent ans, de 1830 à 1913, le volume des échanges mondiaux est multiplié par 20, au lieu de 3 le siècle précédent⁴.

Le XXe siècle commence par une très forte contraction entre 1913 et 1950 : La croissance des exportations, quasi nulle, n'est alors largement en dessous de celle de la production⁵.

La crise de 1929 marque une rupture importante dans l'économie mondiale jusqu'à provoquer l'effondrement des échanges internationaux.

Ce n'est qu'après la seconde guerre mondiale que ces échanges vont se développer, de nouveaux rapports de force marqués par la domination des Etats-Unis, l'affaiblissement de l'Europe et le prestige gagné par le régime soviétique. La naissance de la guerre froide favorise la coopération internationale puisque chacune des deux puissances cherche à se faire des alliés. Ainsi, se créent des liens commerciaux privilégiés au sein de chaque bloc. Les Etats-Unis encouragent la reconstruction et la reprise de commerce international grâce au Plan Marshall (1947)⁶. A cela, s'ajoute la mise en place de nouveaux cadres favorisant le commerce international. Tout d'abord, le système monétaire de Brettons Woods⁷ fondé sur la puissance du dollar permet d'effectuer les échanges commerciaux dans un cadre monétaire

⁹ P.Bezbekh et S.Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Dulce Gamonal, 2003, p143.

³ www.u-picardie.fr, consulter le 28 mai 2015.

⁴ Source OMC : Croissance en volume de la production et des exportations mondiales de marchandises de 1830 à 1913.

⁵ OMC. Op-cite, 1913-1945 dans le monde.

⁶ Plan Marshall est un plan américain mis en place après la Seconde Guerre mondiale pour aider à la reconstruction de l'Europe il a été adopté par le président Harry Truman pour quatre ans du 1er avril 1948 au 30 juin 1952. Cette aide américaine consistait, d'une part, à aider financièrement la population européenne qui devait faire face à la misère de l'après-guerre et, d'autre part, à accorder des prêts aux pays européens.

⁷ Accords de Bretton Woods sont des accords économiques ayant dessiné les grandes lignes du système financier international en 1944. Leur objectif principal fut de mettre en place une organisation monétaire mondiale et de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

bien fixé. La création ensuite du GATT⁸ (General agreement on tariff and trade) en 1947 illustre la primauté désormais accordée au libre-échange. En effet, cet accord, à l'origine provisoire, a pour objectif d'encourager le libre-échange et de lutter contre toute forme de protectionnisme.

La création de la CECA (Communauté Européenne de Charbon et de l'Acier) en 1951, puis de la CEE (Communauté Economique Européenne) en 1957 qui doit aboutir à la constitution d'un marché unique sont également des initiatives devant favoriser l'accroissement des échanges commerciaux internationaux.

A partir des années 50⁹, les échanges internationaux vont être les moteurs de la croissance des Pays Développés à Economie de Marché (PDEM). Malgré les différentes crises, le commerce mondial n'a cessé de progresser en raison de l'interdépendance accrue entre les Etats. Ainsi que l'on assiste à l'explosion du commerce international qui connaît une période faste jusqu'au milieu des années 70.

Le développement des échanges va être freiné à partir de 1974¹⁰ avec une mutation des échanges internationaux dans le sens où les vieux pays industrialisés vont devoir subir la hausse du prix du pétrole, mais ils vont également devoir subir la concurrence des pays émergents.

Les théories qui ont contribué à l'évolution du commerce international sont :

- **Adam Smith** : Recherche sur la nature et la cause de la richesse des nations (1776), livre IV, chapitre. II

Selon Smith, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les Activités pour lesquelles elle possède un avantage absolu dans la production d'un bien X, lorsqu'il peut produire à un coût de production moindre que le pays B." et d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possède un avantage absolu. C'est le principe de la division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.

- **Théorie de l'avantage comparatif**

David Ricardo: Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)

⁸ L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été mis en place en 1947 à Genève, afin de créer un cadre réglementaire aux échanges internationaux.

⁹ OMC.Op-cite, 1951-1973

¹⁰ Ibid, 1974-1989

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Ricardo (1772-1883) démontre que même dans le cadre très favorable pour les États-Unis et défavorable pour la Grande-Bretagne, les deux pays peuvent avoir intérêt à se spécialiser et à échanger.

A partir la proposition de Ricardo, ce qui détermine la spécialisation et les échanges entre pays ce n'est pas l'avantage absolu mais plutôt l'avantage comparatif (coût d'opportunité ou coûts relatifs).

Et le principe de l'avantage comparatif est expliqué comme suite : « Un pays détient un avantage comparatif dans la production d'un bien (ou d'un service) quand son coût d'opportunité pour la production de ce bien est plus bas que le coût d'opportunité d'un autre pays pour ce même bien ».

Deux limites à signaler de cette théorie (critique), à savoir :

- Hypothèses irréalistes : Cette théorie fonctionne sur la base de l'immobilité des facteurs de production.
- Absence de prise en compte des taux de change: impossibilité d'évaluer les gains de l'échange.

➤ Théorie de HOS

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckscher, Ohlin et Samuelson¹¹ qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facteur travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.

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

¹¹ Nom des trois économistes dont les initiales ont été retenues pour qualifier le théorème qui porte leur nom.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

➤ L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'organisation mondiale du commerce¹² a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1^{er} janvier 1995. L'OMC a été créée pour succéder au GATT qui tend à être dépassé par l'évolution rapide du commerce mondial.

➤ Le Fonds monétaire international (FMI)

Le Fonds Monétaire International¹³ a été créé en 1944 par la Conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle du FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales.

➤ La Banque Mondiale

La banque mondiale¹⁴ est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure, l'AID (association internationale pour le développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du Tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.

1-2 : Généralités sur le commerce extérieur en Algérie

Les PME exportatrices en Algérie sont évoluées en trois périodes qui s'étalent sur 50 années (1963_2014).

1-2-1- L'évolution statistique du commerce extérieur en Algérie durant la période allant de 1963 à 2014.

Depuis l'année 1963 à nos jours (2014), les réalisations des opérations d'importations et d'exportations ont connu une évolution sur trois grandes périodes :

¹² www.wto.org, consulter le 26/04/2015

¹³ www.imf.org, consulter le 26/04/2015

¹⁴ www.worldbank.org, consulter le 26/04/2015

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

➤ La première période de 1963 à 1973 :

Durant cette période qui s'étale sur onze années, où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

Pendant cette période, l'Algérie n'a pas réussi à sortir de l'engrenage des importations ni à diversifier sa production. Les barrières tarifaires que l'Etat algérien exerce depuis 1963 à un rigoureux contrôle des échanges qui soumet obligatoirement à son autorisation toutes les transactions commerciales réalisées avec l'extérieur. Ainsi, il consiste à n'autoriser à entrer sur le territoire national qu'un quota précis en un produit donné. Dans la même période, l'économie algérienne dépende de la rente pétrolière et la vitesse de croissance des importations qui a toujours était plus importante que celle des exportations, c'est ce que nous le montre le tableau ci-après que la balance commerciale de l'Algérie est toujours était presque déficitaire.

Tableau 1: Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1963-1973 (en millions de dollars USD)

Année	Exportations (X)	Importations (M)	X-M
1963	732	586	147
1964	728	704	24
1965	642	672	-30
1966	623	640	-17
1967	725	680	45
1968	831	816	15
1969	935	1 010	-75
1970	1 010	1 259	-248
1971	857	1 228	-371
1972	1 304	1 491	-187
1973	1 889	2 241	-353

Source : CNIS (Centre national sur l'information statistique des douanes)

➤ La deuxième période allant de 1974 à 1989 :

Dans cette période, le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1974_1981), suivi d'une baisse annuelle entre (1982_1989). Suite au choc pétrolier, qui a montré la fragilité la balance commerciale de l'Algérie. Ainsi, les importations n'ont pas baissées, elles étaient supérieur aux exportations comme nous le montre le tableau ci-dessous :

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Tableau2 : Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1974-1989 (en millions de dollars USD)

Année	Exportations (X)	Importations(M)	X-M
1974	4 259	4 024	235
1975	4 292	5 993	-1 702
1976	4 977	5 318	-341
1977	5 805	7 102	-1 297
1978	6 117	8 675	-2 558
1979	9 873	8 410	1 463
1980	15 613	10 552	5 061
1981	13 283	11 259	2 024
1982	11 481	10 743	738
1983	11 183	10 415	768
1984	11 869	10 292	1 577
1985	10 145	9 840	305
1986	7 820	9 213	-1 393
1987	8 233	7 056	1 177
1988	8 104	7 323	781
1989	8 968	9 208	-240

Source : CNIS (Centre national sur l'information statistique des douanes).

➤ La troisième période (1990_2014)

Cette période a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 1990 suite à des réformes économiques menées par le gouvernement. Mais la libéralisation effective du commerce extérieur a été entamée en 1994 dans le cadre d'un processus transitoire systémique soutenu également par un programme d'ajustement structurel accordé avec le FMI et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

Les importations sont relativement stables mais les exportations fluctuent fortement, en conséquence le solde de la balance commerciale est déterminé principalement par la variation des exportations. Les variations des recettes des exportations sont, elles-mêmes, déterminées par les variations du prix du baril du pétrole. Les recettes augmentent lorsqu'il augmente et elles diminuent lorsqu'il diminue, ce qui permet d'affirmer le résultat de la balance commerciale est déterminé en dernier ressort par le prix du baril de pétrole.

Le volume global des échanges extérieurs de l'Algérie avec le reste du monde a connu un développement notable à partir de l'année 2000, il s'est fortement accéléré en 2007 et 2008

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

pour ensuite décroître substantiellement durant le 1er semestre 2009 particulièrement pour ce qui est des exportations comme le montre le tableau 3 ci-après.

En effet :

- En 2008, le volume global des échanges extérieurs a dépassé les 118 milliards de \$US soit près de six fois (6) le volume des échanges extérieurs, de l'ordre de 20 milliards de \$US, enregistré annuellement durant la période 1985-1999, et près de quatre fois (3,8) celui de l'année 2000 estimé à 31,2 milliards de \$US,
- Durant le 1er semestre 2009, et comparativement à la même période de l'année 2008, les importations n'ont augmenté que de 4% alors que les exportations ont chuté de 46%. La résultante est une diminution de 30% du volume global des échanges extérieurs de l'Algérie par rapport à celui enregistré durant le 1er semestre 2008 et un solde commercial de 1,011 milliards de \$US au 1er semestre 2009 contre 19,757 milliards de \$US au titre du 1er semestre 2008.

Durant l'Année 2014, l'Algérie a réalisée un excédent commercial de 4,62 Mds USD.

En effet, les exportations ont atteint 62.95 Mds USD, accusant ainsi une légère baisse de 4,47%, quant aux importations, elles se sont établies à 58.33 Mds USD, en hausse de 6% par rapport à l'année 2013.

Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant la période (2008_2014), comme nous le montre le tableau suivant :

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Tableau 3: Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1990-2014 (En milliards de dollars USD)

Année	Exportations (X)	Importations (M)	X-M
1990	13,65	9,71	3,94
1991	12,7	7,57	5,13
1992	11,42	8,65	2,77
1993	10,28	8,8	1,48
1994	9,27	9,72	-0,45
1995	10,45	10,67	-0,31
1996	13,54	9,11	4,43
1997	13,72	8,69	5,03
1998	10,22	9,44	0,78
1999	11 ,36	9,17	2,19
2000	22,03	9,17	12,86
2001	19,13	9,91	9,22
2002	18,42	11,75	6,67
2003	24, 612	13, 534	11,07
2004	32, 083	18, 308	13,77
2005	45,03	20,04	24,98
2006	54,61	21,45	33,15
2007	60,16	27,63	32,53
2008	79,29	39,47	39,81
2009	45,19	39,29	5,9
2010	57,05	40,47	16,58
2011	73,48	47,24	26,24
2012	71,86	47,49	24,37
2013	64,97	55,02	9,94
2014	62,95	58,33	4,62

Source : CNIS (Centre national sur l'information statistique des douanes)

1-2-2-Les PME exportatrices en Algérie

En Algérie, les PME sont peu engagées sur les marchés étrangers. Le volume des exportations globales hors hydrocarbures arrive à peine à franchir le cap de deux milliards de

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

dollars par an. Les données disponibles au niveau de ministère de l'industrie indiquent que la portée internationale des PME algériennes est très réduite. Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 2,93% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,15milliards de dollars US, ont enregistré une augmentation de l'ordre de 41% durant l'année 2011 par rapport à 2010¹⁵. Les statistiques annoncent que la part des exportations hors hydrocarbures varie entre 2.5% à 3% du part des exportations, de 350 à 400 exportateurs (2011) ce sont des chiffres qui reviennent souvent a propos des exportations hors hydrocarbures en Algérie plusieurs années. Les niveaux d'exportation de produits hors hydrocarbures demeurent, des lors, très faible si non insignifiant aussi bien comparaison du volume total des exportations de l'Algérie que par apport à la moyenne des pays en développements et notamment, par apport aux performances réalisées par les pays voisins telles que, la Tunisie et le Maroc¹⁶.

L'Algérie souffre toujours d'une faiblesse structurelle de son réseau d'entreprises exportatrices, autant pour les grandes que pour les petites. Sur les 700 000 PME que compte le pays en 2012, seule une fraction de 100 qui active à l'exportation en 2011. Hors hydrocarbures, l'Algérie est un des plus faibles exportateurs dans le monde¹⁷.

Pour les PME exportatrices en Algérie¹⁸, elles sont marginales par rapport au total des PME existantes dans le pays. Selon la publication des services économiques effectuées par la direction générale de trésor en janvier 2012, le champ d'activité des PME algériennes est principalement local et national, très rarement international, moins d'une centaine d'entre elles sont exportatrices. La plupart des PME algériennes utilisent des technologies anciennes et une main d'œuvre peu qualifiée, ce qui contraint leur compétitivité et, partant, leurs possibilités d'ouverture vers l'extérieur. L'innovation existe, mais limitée à des secteurs d'activité très précis, sur lesquels existe un certain niveau de concurrence, tel que l'agroalimentaire.

¹⁵ D.Sabrina, colloque international « Les PME exportatrices : Croissance économique Hors Hydrocarbures », université Sétif 1, 11 et 12 mars 2013, p52.

¹⁶ Ibid, p53

¹⁷ Ibid-dem, p53

¹⁸ Publication des services économiques, DG Trésor, les PME en Algérie et les politiques de soutien à leur développement, Janvier 2012.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Section 2 : Généralités et évolution des PME en Algérie

L'objectif de cette section est d'aborder l'évolution historique de la PME en Algérie ensuite définir, c'est quoi la PME selon la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise en Algérie ,Enfin, les caractéristiques et les critères de classification des entreprises.

2-1- Historique

La majorité des PME en Algérie sont créées à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire. Majoritairement, on peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance.

2.1.1. La période 1962-1982 :

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des colons. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des Comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.

Le premier Code des Investissements qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu d'effets notables sur le développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

Cette période est caractérisée également par l'adoption d'une économie planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation basée sur des industries de biens d'équipements et des produits intermédiaires.

Le nouveau Code des Investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 a essayé de faire jouer au secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a obligé les entrepreneurs privés d'obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI). La complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

A vrai dire, la PME a été considérée durant toute cette période comme « appoint » au secteur Public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier laissant en marge le secteur privé se débrouiller comme il peut. De ce fait, le promoteur privé a investi des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de la technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée ; à savoir le commerce et les services.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieure, telles étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée.

2.1.2. La période 1982-1988

Cette période a été marquée par les grandes réformes mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences malgré qu'elle a donné naissance aux deux plans quinquennaux en faveur du secteur privé (1980-1984 et 1985-1989), ces deux plans ont dictés un ensemble de mesures telles que :

- o Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- o L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI)
- o Un système d'importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 775 projets¹⁹ de PME/PMI, quoique cette période se caractérise par certains obstacles aux secteurs, qui sont résumés comme suite :

- o Le financement par les banques ne doit pas dépassé 30% du montant total de l'investissement.
- o Les montants investis ne doivent pas dépassés les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).
- o L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.

2.1.3. A partir de 1988

Dans cette période, l'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales telles que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'une autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines

¹⁹ Samira Gharbi, les PME/PMI, état des lieux, document de travail, article n° 238, université du littoral cote d'opale, mars 2001

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

L'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'Investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration. Pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties...etc.

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N°01/18 du 12/12/2001).

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).

2.2. Définition des petites et moyennes entreprises (PME)

Les PME ne se caractérisent par aucune définition unique. En effet, ce secteur n'a rien d'homogène puisque on compte les très petites entreprises, les moyennes entreprises, les travailleurs autonomes, les artisans, cybercafé....etc. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. L'Algérie retient comme définition des PME celle adoptée par l'OCDE, basée sur trois critères, les effectifs, le chiffre d'affaire, l'indépendance de l'entreprise.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

La définition officielle de la PME en Algérie n'est apparue que en 2001, avec la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, cette loi définit la PME comme étant une entreprise de production ou de service employant :

« De 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA et qui respecte le critère d'indépendance.

Est considéré comme entreprise indépendante l'entreprise, dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME. La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.

Les très petites entreprises (TPE), ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 20 millions de dinars ou dans le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars»²⁰.

2.3. Les caractéristiques des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation, mais à travers le monde, les caractéristiques des PME vont de l'aspect organisationnel à l'aspect juridique et portent sur différents critères, elles peuvent être examinées et détaillées comme suite :

2.3.1. Les caractéristiques organisationnelles :

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre des caractéristiques, elles restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent. Bien entendu des spécificités peuvent être propres à un pays, ou un secteur donné.

La taille reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise, parmi ces caractéristiques, on va essayer de citer les plus importantes²¹:

²⁰ Journal officiel de la république algérienne n°77, Art 5,6, 7 du 15/12/2001.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

-La PME est caractérisée par une centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant.

-La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par la diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise, grâce à la proximité entre le patron et ses employés au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information externe simple basé sur les contacts directs dû essentiellement à la proximité de marché.

- La PME se caractérise par un organigramme plat par rapport à celui des grandes entreprises.

Ceci implique que le propriétaire participe activement à tous les aspects de la gestion de son entreprise. Ceci n'empêche le propriétaire de s'appuyer sur des cadres, mais ces derniers ne représentent qu'une chaîne de transfert d'une ligne décisionnelle.

D'autre part, les PME sont caractérisées par l'utilisation des méthodes de gestion peu développées. Les PME possèdent une capacité d'adaptation rapide aux événements aux fluctuations de l'environnement économique et ce grâce à la simplicité de leurs structures et la faiblesse de leurs engagements.

2.3.2. Les caractéristiques juridiques :

La plupart des PME ont le statut juridique d'une société à responsabilité limitée (SARL) ou bien d'une société anonyme (SA). Ces SA sont en réalité des entreprises familiales camouflées en fausses sociétés des capitaux. Le caractère familial de la majorité des PME a pour conséquence une forte répercussion des établissements familiaux sur la vie de l'entreprise et réciproquement.

2.3.3. Autres caractéristiques

Les PME possèdent un bon nombre d'atouts qu'elles peuvent mettre en avant pour en tirer un maximum de profits qui sont comme suite²² :

- La rapidité de prise de décision : La PME affiche une grande souplesse lui permettant d'avoir une certaine vitesse de réactivité aux événements nouveaux qui la secoueraient.

²¹ S. Benotmane, thèse magistère « Diagnostic globale d'une PME algérienne », Université d'Annaba-MBA finance, 2009, p23.

²² Projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie, C.N.I.S, Alger, 2002, P14.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

- La fluidité de circulation de l'information : Le nombre réduit des employés de la PME rend la communication entre ces derniers très fluide, augmentant ainsi les potentialités de concertation et de créativité.

- La concentration de l'effort : En général, la PME n'aura qu'un marché ou un segment de marché qu'elle pourra bien maîtriser, ce qui lui donnera, en permanence, une vision nette de son évolution et lui permettra de réaliser la meilleure adéquation produit / marché.

Malgré la souplesse et la rapidité ainsi, la créativité des PME, mais elles restent limitées telles que :

- La perte de l'autonomie : L'autonomie reste pour un bon nombre de PME très relative du fait de leur orientation, principalement, vers la sous-traitance par rapport aux grands groupes.

- La fragilité de leur structure financière : La majorité des bilans des PME sont caractérisés par le poids élevé du court terme.

-Le manque de notoriété : Les PME sont, en général, peu connues aussi bien du public que des éventuels partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, administrations, banques...), ce qui engendre un manque de confiance de ces derniers à son égard.

-la difficulté à se procurer des ressources financières et humain : ses sous capitalisation et Ses marque de notoriété rendent l'accès au ressources financières très laborieuse pour les PME.

-Faiblesse de l'accumulation technologique.

2.4. Typologie des PME /PMI

Les typologies d'entreprises permettent de mieux analyser les entreprises et de mieux comprendre le fonctionnement de l'économie. Il existe une grande variété d'entreprise qu'il est usuel de classer selon quatre critères : **Le type d'activité, la dimension, la forme juridique et l'origine des capitaux.**

2.4.1. Classification des entreprises selon des critères économiques

Il s'agit des critères de la nature de l'activité et de la dimension de l'entreprise²³:

2.4.1.1. La nature de l'activité

C'est la classification la plus simple des PME/PMI, qui sont sélectionnés selon le critère

²³ TAYLOUR ANELKA, livre « économie – droit », édition Bréal, année 2004, page 89.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

d'activités tels que : Secteur primaire, Secteur secondaire et Secteur tertiaire.

a. Secteur primaire

Ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.

b. Le secteur secondaire

Le secteur concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques, autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation

c. Secteur tertiaire

Ce secteur recouvre les activités de services et à son tour, il comprend toutes les entreprises dans la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

2.4.1.2. La dimension

La taille de l'entreprise peut se mesurer de différentes façons : par l'effectif employé, par le chiffre d'affaire annuel, par la valeur ajoutée créée, par les bénéfices réalisés, par la valeur des équipements productifs, etc. Les indicateurs les plus utilisés sont l'effectif employé, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée. Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise :

Tableau N° 4 : Les caractéristiques de la PME selon la démentions

Entreprises	Effectifs	Chiffre d'affaire	Total bilan
Très petites	1-9	<20 million	<10 million
Petites	10-49	<200 millions	<100 millions
Moyennes	50-250	200 million - 2 milliards	(100-500) million

Source : La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne /entreprise et moyenne industrie ; décembre 2001. Algérie

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

2.4.2. Classification des entreprises selon la forme juridiques

Les entreprises classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées, de ce fait, on distingue **les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises coopératives.**

2.4.2.1. Les entreprises privées :

Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association des personnes, cette typologie permet la distinction suivante²⁴ :

A.L'entreprise individuelle

Sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.

B. La société au nom collectif (SNC)

La SNC est régie par les **articles 551 et suivants du Code de commerce**, pour cette société, tous les associés ont individuellement la qualité de commerçant. Ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales. Les parts sociales sont nominatives et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement unanime des associés.

C. La société à responsabilité limitée (SARL)

La SARL est régie par les **articles 564 et suivants du Code de commerce**. Elle est instituée par deux ou plusieurs associés. Ces derniers ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Elle est organisée autour d'associés dont le nombre est limité à 20 et d'un ou plusieurs gérants, personnes physiques. La Sarl correspond au statut d'une petite ou moyenne entreprise. Son capital ne peut être inférieur à 1000000DA.

D. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

C'est une SARL dont le nombre d'associés est limité à un. Elle favorise l'initiative privée des entrepreneurs individuels auxquels elle permet d'accéder aux mêmes types d'activités que la SARL, y compris le commerce extérieur, tout en préservant leur patrimoine personnel qui reste indépendant de celui de la Société.

²⁴ Code de commerce algérien, année 2007, page 2,6 et 14

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

E. La société par actions (SPA)

La SPA est régie par les **articles 592 et suivants du Code de commerce**. Les associés ont le choix entre deux formes d'organisation d'administration. Elle peut être administrée par un conseil d'administration et un président (articles 610) ou par un directoire et un conseil de surveillance (articles 642).

F. Le groupement

Il peut être constitué sans capital, entre deux ou plusieurs personnes morales, pour une durée déterminée et ceci en vue de mettre en œuvre tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou accroître les résultats de leurs activités.

2.4.2.2. Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont classées comme suite²⁵ :

➤ Les établissements publics

Ils ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigé par un conseil d'administration et un directeur générale, ces dits établissements publics peuvent être des hôpitaux, université, école et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.

➤ Les sociétés nationales

Elles sont apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, l'Etat ; dirigées par un conseil d'administration regroupant les représentants de l'Etat, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'Etat parmi les membres du conseil d'administration .

➤ Les sociétés d'économie mixte

Elles sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux public et privé.

2.4.2.3. Les entreprises coopératives

Les entreprises coopératives peuvent être définies comme étant des entreprises collectives dont les

²⁵ J.P. Lorriaux : « Economie d'entreprise », Edition Dunod, Paris, 1991, P33.



Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

membres associent à égalité de droit et d'obligation mettant en commun travail et capital pour satisfaire leurs besoins sans dépendre de marché.

2.4.3. Classification selon l'origine des capitaux

Selon cette classification, on peut distinguer deux entreprises classées comme suite²⁶ :

➤ Les entreprises privées

Se sont des entreprises individuelles ou sociétés dont les capitaux appartiennent à des personnes privées.

➤ Les entreprises publiques et sociétés d'économie mixte

Elles sont des entreprises à statuts juridiques divers (établissement publics industriels et commerciaux, sociétés nationalisées, sociétés d'économies mixtes) dont le capital et le pouvoir de décision appartiennent en totalité ou en partie à l'État ou à des collectivités locales.

2.5. L'évolution des PME en Algérie

L'ouverture économique de l'Algérie dès 1989 a entraîné un développement important du parc des entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leurs poids dans les différents secteurs d'activités. Depuis l'adoption d'un nouveau code d'investissement²⁷ en 1993, qui se veut être la pierre de la volonté d'ouverture de l'économie renforcée par les dispositions relatives au développement des investissements²⁸ en 2001, la tendance à la croissance des PME en Algérie connaît une évolution positive telle que rapporté dans le tableau suivant :

²⁶ Boukrou aldjia, thèse de magistère « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME », tizi ouzou, 2011. P 20

²⁷ Décret législatif du 15/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement, Article 14.

²⁸ Loi n° 01-18 du 12/12/2001 : Loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Tableau N°5 : Evolution de nombre des PME en Algérie durant la période 2001-2013

Année	PME privée		PME publique		Artisans	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
2001	179 893	73,32	778	0,32	64 677	26,32
2002	189 552	72,39	778	0,3	71 523	27,31
2003	207 949	72,06	778	0,27	79 850	27,67
2004	225 449	72,03	778	0,25	86 732	27,71
2005	245 842	71,72	874	0,25	96 072	28,03
2006	269 806	71,61	739	0,2	106 222	28,19
2007	293 946	71,53	666	0,16	116 346	28,31
2008	392 013	75,46	626	0,12	126 887	24,42
2009	408 155	71,50	598	0,10	162 085	28,39
2010	618 515	81,96	557	0,07	135 623	17,97
2011	658 737	81,71	572	0,07	146 881	18,21
2012	532 702	77,5	581	0,08	154 133	22,42
2013	578 586	77,36	547	0,07	168 801	22,57

Source : ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat

Depuis la mise en œuvre de l'ordonnance n°01/03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement et la loi d'orientation sur la PME en Algérie sous le n°01/18 du 12/12/2001, le poids des PME privées dans le tissu national a fortement augmenté, le nombre de création de cette dernière a connu une évolution positive presque à plus que doublé durant la période 2009-2011 cela convient de souligner que l'article 108 de l'ordonnance N°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 assimile la garantie délivrée par le FGAR (Fonds de garantie des crédits au PME) à la garantie de l'Etat. Type d'investissements concernés : Projet de création d'entreprise, projet d'extension d'une entreprise et modernisation des équipements. A partir de 2011, elle à connu une légère baisse

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

de nombre des PME privées créées durant les deux dernières années 2012 et 2013. Ainsi, comme nous le montre le tableau statistique du ministre de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, une forte accélération du nombre d'artisans a presque triplé durant la période 2001-2013. Contrairement de ce que nous affiche les données du tableau sur le nombre des PME publiques, elles ont connues une stagnation durant les quatre premières années 2001-2004. A partir de l'année 2005, l'évolution a connu une faible croissance de nombre des PME publiques, mais à partir de 2006 le nombre des PME a connu une chute progressive passant de 739 PME en 2006 à 547 PME en 2013.

D'après les données statistiques du ministre de la petite et moyenne entreprise, la loi d'orientation sur les PME et l'ordonnance relative au développement de l'investissement, en Algérie est plus favorable aux PME privées qu'aux PME publiques, car elle a inscrit dans son programme un ensemble de mesures sur l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques. Ainsi, la raison principale de progression des PME privées durant la période de l'étude et la création du fond de garantie des crédits aux PME « FGAR » qui a pour l'objectif de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, et de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprise.

Section3: La place et les mesures de développement des PME / PMI dans l'économie algérienne

L'objectif de cette section est d'étudier l'importance et le rôle des PME dans l'économie algérienne ; les contraintes qui freinent l'activité des PME, ainsi les mesures de développement des PME/PMI.

3.1. La place des PME/PMI dans l'économie algérienne

Les PME/PMI en Algérie jouent un rôle très important dans la création d'emploi et le développement économique.

3.1.1. L'importance et le rôle des PME/PMI pour le développement de l'économie algérienne

Les PME/PMI joue un rôle très important dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique par **la création d'emploi, la création de valeur ajoutée, la participation à la distribution des revenus.**

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

3.1.1.1. La création d'emploi

L'absorption du chômage a donc bien été considérée comme le but visé par tous les efforts de développement en Algérie depuis l'indépendance. Quant à la voie à suivre, durant ces 20 dernières années²⁹, la stratégie est sans équivoque : le rôle décisif reviendra à la promotion du secteur de la petite et moyenne entreprise.

En Algérie, la reconfiguration de l'économie nationale depuis le début des années 1990 vers une économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de PME. Depuis, ces entreprises ont assurées un nombre relativement important d'emplois.

Le tableau ci-après montre que la tendance de la part des PME dans l'emploi total est en croissance. Cette part est passée d'un peu plus 639 000 postes d'emplois en 2001 à plus de 1620 000 emplois, ce qui représente 17,42% de l'emploi total en 2010. Cette amélioration ne doit pas, cependant, masquer le fait que ce taux de participation des PME à l'emploi total est loin d'être celui des pays développés.

Ce phénomène a deux principales explications :

En premier lieu, en Algérie, l'État reste toujours comme premier employeur. Il tient également, aux difficultés de transition du secteur privé, puisqu'il est toujours en phase embryonnaire et que les investissements se concentrent autour des secteurs où le taux de création d'emploi est le plus faible tels que le commerce et les services par rapport aux autres secteurs qui enregistrent un taux de création plus important tel que l'industrie et le tourisme et l'agriculture. La seconde explication de cette faiblesse, renvoi à la spécificité des PME algériennes qui sont majoritairement de TPE à hauteur de 97% du total du tissu d'entreprise, donc leurs capacités à générer des nouveaux emplois sont limitées.

Tableau N° 6: Relation entre PME et Emploi en Algérie

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Emploi total	6228 772	66932 50	66840 57	77984 12	80442 20	88680 4	85948 43	91460 00	94720 00	97350 00
Emploi dans les PME	6391 40	59850 9	91294 9	10639 53	11578 56	12526 47	13553 99	15402 09	16497 84	16250 00
Pourcentage	10.26	8.94	13.66	13.64	14.4	14.2	15.77	16.85	17.42	18.01

Source : Réalisé sur la base des données de L'ONS et du ministère des PME- PMI "k, Mohamed, Relation Entre PME et Emploi en Algérie, 23mars2013, p18.

²⁹ KADI MOHAMED, « relation entre PME et emploi en Algérie », La communication du colloque international, université de Sétif, P10, 11 et 12, mars 2013.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

3.1.1.2. La création de la valeur ajoutée

Pour assurer leur activité, les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qui elles achètent leurs services et vendent leur production, elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises. La valeur ajoutée créée par une PME se mesure par la différence des biens qu'elle vend et la valeur ajoutée de ceux qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes³⁰. En 1994 la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5% du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1178 milliards de dinars soit 46.5% du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1178 milliards de dinars soit 53.6% et 1019.8 milliards de dinars soit 46.4% pour le secteur public. Par ailleurs, il est à noter que plus de 65% de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME /PMI.

3.1.1.3. La participation à la distribution de revenu

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre une réalité diverse, elle constitue en fait l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours de son processus de production et de sa participation au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à³¹ :

- Rémunérer les services, forces de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des Salariés, des dividendes ou d'intérêts) ;
- Rémunérer les services rendus par les institutions financières (remboursement des prêts) ;
- Contribution au fonctionnement des administrations publiques en versant les impôts.

Il est donc clair que l'entreprise, quelle que soit sa taille en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité des pays.

3.1.2. Les contraintes des PME/PMI

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprises, les résultats de la création d'entreprises restent encore faibles. L'objectif de ce point est

³⁰ Nabil Boutadjine, thèse de magistère « Le capital-investissement, réalité algérienne et perspectives de développement », université Tlemcen, Décembre 2004, P117.

³¹ Ibid.dem.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

d'énumérer les principales contraintes économiques et sociales qui freinent l'activité des PME/PMI en Algérie.

3.1.2.1. Les contraintes géographiques

Celles-ci sont issues de la nature même du territoire. Elles représentent des obstacles préliminaires que les promoteurs de projets industriels subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement. Les contraintes géographiques peuvent être appréhendées à travers deux principaux critères : Le relief et l'état du foncier

- ❖ **Le relief:** Pour ce qui est du relief, l'espace algérien se caractérise par un ensemble de montagnes et quelques plaines au nord tandis que le sud est complètement désertique. Les autres éléments (climat, réseau hydrique...) sont aléatoires surtout ces dernières années. Ceci rend difficile le processus d'implantation des activités économiques, en général, et industrielles en particulier. Le relief hostile engendre un déséquilibre spatial en termes d'entreprises et une hypertrophie au niveau des espaces urbains³².
- ❖ **État du foncier industriel :** Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans la création des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général³³.

3.1.2.2. Les contraintes relatives au marché de travail

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes ³⁴:

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés.

³² B.Kafia et B.Moussa, « La problématique de la création des entreprises », Conférence internationale sur l'économie et gestion des réseaux, université Ibn ZOHR Maroc, Novembre 21-23, 2013, P7.

³³ Ibid.-dem.

³⁴ K. Si Lekhal, Y.Korichi et A.Gaboussa, « les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », Alger, Article n°04/2013. P14.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement).
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

3.1.2.3. Les contraintes financières

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite³⁵ :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

³⁵ Ibid, p13.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

3.1.2.4. Les contraintes administratives

Malgré les premiers effets de la stratégie de libéralisation prônée dans le cadre de l'ajustement structurel, l'économie algérienne reste très contrôlée, l'assouplissement du cadre administratif dans lequel fonctionnent les PME apparaît comme un processus graduel, dans un environnement très marqué par l'expérience socialiste³⁶ :

- ✓ Les contraintes administratives qui se traduisent par la nature des règles formelles, et les dossiers exigés par les différentes structures (le registre de commerce par la CNRC, autorisation d'exploitation par les services de la wilaya, l'attestation d'hygiène, l'attestation d'éligibilité, l'attestation de conformité et autres) et surtout le manque de coordination entre les structures poussent parfois les promoteurs à détourner leur projet de son objectif initial ou à le localiser dans d'autres territoires ou carrément à abandonner leur initiative.
- ✓ Ces difficultés sont accentuées par le manque de transparence ou l'inexistence d'information entre les différents partenaires qui sont intégrés dans le processus de création d'entreprises : L'ANSEJ, L'ANDI, LE TRESOR, LA BANQUE, LA CAISSE OU LE FONDS DE GARANTIE. L'opacité de l'information au niveau de ces organismes laissent sans réponse les diverses interrogations des jeunes promoteurs qui, découragés, n'aspirent qu'à fuir vers les pays étranger développés ou les circuits administratifs paraissent plus adéquats, sans doute accueillants.
- ✓ Par ailleurs, la logique de protection de l'environnement et la nécessité d'aménagement du territoire se trouvent controversées par les attentes des

entrepreneurs privés. A titre d'exemple, les interventions des pouvoirs publics empêchent l'implantation de projets portant atteinte à l'environnement, c'est le cas de localisation d'unités industrielles à proximité de cours d'eau, d'ateliers de fabrication à côté des habitations.

3.1.2.5. Les contraintes technologiques

Tout processus de création d'entreprises nécessite une technologie et des équipements qui, en Algérie, s'acquièrent généralement auprès de pays étrangers notamment le marché européen (France, Espagne, Italie, Allemagne..). Ce qu'implique la maîtrise de la technologie incorporant des systèmes informatiques et électroniques nécessitent des compétences

³⁶ B.Kafia et B.Moussa, op-cite, P8.

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

adéquates, les porteurs de projets sont limités par leur formation et leur expérience, non seulement, en matière commerciale et managériale mais surtout dans le domaine technologique³⁷.

3.1.2.6. Les contraintes de financement

La question du financement, a été de tout temps, au centre de la problématique de création et développement des PME en Algérie. Ces dernières rencontrent des obstacles à l'accès au financement notamment à cause des taux d'intérêts élevés, le manque et l'insuffisance du montant accordé par rapport à la taille du projet, des lourdeurs dans l'octroi des crédits et l'absence d'institutions de micro finance ; lenteurs dans la décision d'octroi de crédit ; consistance de garantie..... . A cet effet, les banquiers algériens sont toujours réticents à accorder leur concours aux PME³⁸.

3.1.2.7. Les contraintes d'information

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts de la banque mondiale un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (MADOUI. M et BOUKRIF. M, 2009). Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner³⁹ :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque- là peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet) ;
- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.

3.2. Les mesures de développement des PME/PMI en Algérie

Les organismes existants en Algérie, pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur

³⁷ B.Kafia et B.Moussa, op-cite, P8

³⁸ ibed .dem p 13.

³⁹ Voir le recueil du ministère de la PME : « Actes des assises nationales de la PME, Janvier 2004, Alger, p 43

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

développement sont, des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises.

3.2.1. Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie

L'objet de ce point est de présenter l'ensemble d'institutions et de programmes qui sont mises en place depuis le début des années 1990.

Ces institutions et programmes ont pour l'objet d'assurer la promotion et le développement de la PME en Algérie.

3.2.1.1. Ministre des petites et moyennes entreprises

Le Ministère chargé des PME a été créé en 1991 en vue de promouvoir les petites et Moyennes entreprises. Il est chargé des fonctions suivantes⁴⁰:

- ✓ Développement des petites entreprises et de promotion.
- ✓ Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises.
- ✓ Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.
- ✓ La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.
- ✓ Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

3.2.1.2 Centres d'aides

Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs, réduire la durée de création d'entreprises et la gestion des dossiers qui ont bénéficié du soutien des Fonds créés au sein du Ministère concerné. En outre, ils visent à développer un tissu économique local et accompagner les petites et moyennes entreprises à s'intégrer dans l'économie internationale.

Ces centres ont pour fonctions⁴¹:

⁴⁰ www.mdipi.gov.dz, consulté le 20 avril 2015

⁴¹ Merzouk F. »pme et compétitive en Algérie «université de bouira, année 2011, page 8

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

- ✓ L'étude des dossiers et leur suivi, ainsi que l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création.
- ✓ Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.
- ✓ Soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation

3.2.1.3. Conseil National Consultatif

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité Morale et d'une indépendance financière. Il a pour mission la promotion du dialogue et de concertation entre les petites et moyennes entreprises et les associations professionnelles, d'une part et les organismes et les autorités publiques, de l'autre part. Ses fonctions se résument comme suites⁴² :

- ✓ Assurer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégies pour le développement du secteur de la PME ;
- ✓ Encourager et promouvoir la création d'associations professionnelles et la collecte des Informations qui concernent les employeurs et les associations professionnelles, ... etc.

3.2.2. Organisme et institution spécialisés dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises.

Les organismes existants en Algérie, pouvant avoir un rôle d'appui auprès des PME pour leur développement, sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises. On traite ici les dispositifs les plus importants mis en place par l'Etat pour promouvoir la PME, à savoir : l'ANDI, L'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

3.2.2.1. Agence nationale de soutien pour l'emploi des jeunes ANSEJ.

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, institution publique créée en 1996 chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise. Le

⁴² Merzouk .F, op.cit., page 8

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise⁴³.

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 Millions de dinars. Autre mots dit, l'ANSEJ est chargée de :

- ✓ Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets toutes les informations d'ordre économique, technique, législatif et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités.
- ✓ Fournir des aides à l'investissement pour les jeunes porteurs de projets dans le cadre du montage financier et le suivi des prêts.
- ✓ Établir des relations permanentes avec les banques et les institutions financières dans le cadre du montage financier des projets.

Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes : subventions financières, Fiscales et par-fiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêts sans intérêt, à long terme accordés par l'Agence exonérée de paiement des intérêts.

3.2.2.2. L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI) et l'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI).

a-APSI :

L'APSI a été créée dans le cadre de la promulgation de décret législatif N°93 -12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. C'est une agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs⁴⁴.

Il a créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dans l'objectif de réduire les délais et les procédures administratives et juridiques relatives à la mise en place des projets sur le terrain, de manière à ne pas dépasser 60 jours. L'APSI a pour fonctions principales :

- ✓ Le suivi des investissements ;
- ✓ L'évaluation des investissements et la présentation des décisions concernant l'octroi ou le refus des avantages ;

⁴² www.mdipi.dz/ aidant à l'accès au financement bancaire, consulté le 20 mars 2015.

⁴³ JO, N° 47, de 20 aout 2001, article 6 et 26

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

- ✓ La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets ;
- ✓ L'octroi des avantages liés à la promotion des investissements.
- ✓ Fournir des facilités douanières.

b-ANDI :

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation, la promotion et l'accompagnement de l'investissement et de la création d'entreprise à travers des régimes d'incitation qui s'articulent essentiellement autour de mesures d'exonération et de réduction fiscale.

ANDI a remplacé l'APSI pour accomplir les missions suivantes :

- ✓ Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ;
- ✓ Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- ✓ Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non résidents ;
- ✓ Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique ;
- ✓ L'octroi des avantages liés à l'investissement dans le cadre du système existant ;
- ✓ Gérer le Fonds d'Appui à l'Investissement ;
- ✓ Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption.

3.2.2.3. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC - 1994) :

La caisse⁴⁵ vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état. La caisse assure également les tâches suivantes :

- ✓ Propose un crédit sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de Dinars;
- ✓ Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- ✓ Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- ✓ Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- ✓ Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens. d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

⁴⁵ www.CNAC.dz, consulté le 12 mars 2015

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

3.2.2.4. Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM - 2004) :

Issue des recommandations faites lors du séminaire international de décembre 2002 sur « L'expérience du Micro crédit en Algérie » qui a regroupé un nombre important d'experts de la micro finance, l'**Agence Nationale de gestion du Micro crédit « ANGEM »** a été créée par le **décret exécutif N° 04-14 du 22 Janvier 2004, modifié.**

Les objectifs globaux de l'ANGEM sont résumés comme suite:

- ✓ La lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;
- ✓ La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- ✓ Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ;

L'ANGEM⁴⁶ représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité. Ses **principales missions** sont celles de :

- ✓ Gérer le dispositif du microcrédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- ✓ Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du microcrédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- ✓ Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'Agence.

3.2.2.5. Fonds de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (FGAR - 2002).

Le fond de garantie des crédits aux PME dénommé (FGAR) est créé par exécutif N° 02-373 du ramadhan 1423 correspond au 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur Les PME, ce décret fixe les statuts du fonds de garantie.

⁴⁶ J.O, N° 06, de 25 janvier 2004, article 1,2,3,4

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Placé sous tutelle du ministre de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

3.2.2.6. Agence Nationale de développement de la PME (ANDPME) :

L'ANDPME⁴⁷ est l'agence nationale de développement de la PME, elle a été créée par le décret exécutif N° 05 165 du 3 mai 2005. C'est un établissement public administratif, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du ministre chargé de la PME qui en préside le conseil d'orientation et de surveillance tel que prévu par le décret exécutif N° 05 165 du 3 mai 2005.

L'ANDPME est l'instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique nationale de développement de la petite et moyenne entreprise. Elle est chargée de :

- ✓ De mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'assurer le suivi.
- ✓ De promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME
- ✓ De suivre la démographie des PME en termes de création de cessation et de changement d'activité.
- ✓ De collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activité des PME.

3.2.3. Les organismes professionnels et financiers

L'objet de ces organismes, est d'aider en matière de conseils les entreprises, ainsi développer les relations entre les banques et les entreprises. Ces organismes sont résumés comme suite :

3.2.3.1. Chambre Nationale de Commerce (CNC):

La Chambre Nationale de Commerce⁴⁸ est une forme de noyau de l'information et lieu de rencontre pour les opérateurs économiques locaux et étrangers. Elle est devenue par le décret exécutif 96/94 du 3 Mars 1996 la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI). Elle a pour fonctions :

- ✓ Mettre à la disposition des opérateurs économiques une banque pour les données économiques ;
- ✓ Fournir des conseils économiques, financiers et juridiques pour les entreprises ;
- ✓ Ratification des documents commerciaux tels que la facture et le certificat et la recherche de partenaires étrangers,

⁴⁷ J.O, N° 32, de 4 mai 2005

⁴⁸ J.O, N° 77, de 22 décembre 2010

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

3.2.3.2. Associations professionnelles:

La loi N°90/31 du 04/12/1990 relative aux associations professionnelles a permis la création de nombreuses associations et organisations professionnelles. Les objectifs de ces associations sont:

-La négociation avec les pouvoirs publics, le développement des relations entre les banques et les entreprises. Se rapprocher des autres organisations d'employeurs des autres pays.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous avons présenté l'évolution du commerce international, qui est né au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Le commerce international est fondé sur l'ensemble des théories de base, théorie d'avantage absolu, théorie d'avantage comparatif, et théorie de HOS. Et les institutions internationales GATT, OMC, BM jouent un rôle important dans le développement des échanges entre les nations.

En effet, le commerce extérieur en Algérie a connu une évolution historique, celle où le volume des échanges est relativement lent allant de 1963 à 1973 passant à un volume plus important des échanges enregistré durant la période 1974-1989. Ainsi, une forte augmentation des opérations des importations et d'exportation particulièrement à partir de l'année 1990 suit aux réformes économiques menées par le gouvernement dans le cadre de la libéralisation économique.

A l'indépendance, au fil des années, les PME en Algérie ont évolué en trois périodes, chaque période a marqué de nouvelles réformes prises en considération par l'Etat pour le développement de l'investissement tel que le nouveau code d'investissement et la promotion des PME qui donne plus de poids, de force et de présence sur le marché ainsi que l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers.

Les caractéristiques des PME vont de l'aspect organisationnel à l'aspect juridique ; les PME sont classées selon des critères économiques, selon la forme juridique et selon l'origine des capitaux.

Malgré la mise en place de toute une batterie de mesures d'accompagnement par des organismes et institutions du pouvoir public, de nombreuses difficultés que rencontrent les

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

entreprises et les porteurs de projet dans leurs parcours, de véritable contraintes qui freine la croissance et le développement des PME telles que : des contraintes administratives et judiciaires, géographique et financières ...etc.

Cependant, le poids des PME/PMI dans le développement économique et la création d'emplois reste à renforcer à travers de nouveaux dispositifs d'encouragement, de soutien et d'accompagnement qui nécessite encore un environnement plus adéquat : administration, législation, foncier, localisation, marché, et surtout financement.

Rapport-Gratuit.com

Chapitre 1

Généralité sur Le commerce
international et les PME en Algérie

Introduction

Le besoin de financement de l'entreprise se fait par des crédits empruntés auprès des institutions financières bancaires; le mot crédit est apparu pour la première fois en 1948 qui signifie confiance, du latin « Credium », participe passé de « credere », croire¹.

Cependant, les sources de financement de petites et moyennes entreprises, sont constituées de sources internes propres à l'entreprise (capital social et l'autofinancement), dans le cas d'insuffisance des capitaux internes, l'entreprise peut recourir aux ressources externes qui proviennent de différents crédits accordés par les établissements financiers.

Dans ce chapitre, nous développons les différents types de crédits qu'une banque peut octroyer aux entreprises (crédit d'investissement et crédit d'exploitation). Ainsi que, les moyens de financement utilisés dans le cadre du commerce extérieur.

Section I : Le mode de financement des PME

Pour mieux comprendre la problématique de financement des PME, nous devons étudier d'abord les besoins de financement avant de passer à la présentation des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

Les PME font à trois besoin de financement :

I-1-Les besoins de financement liés à l'investissement

L'investissement est une opération par laquelle l'entreprise emploie des ressources financières à l'acquisition d'un bien matériel (machine, véhicule...), immatériel (brevet, logiciel...) ou financier (participation...) dans le but d'en retirer un profit futur².

Le cycle d'investissement est un cycle long qui accompagne le développement de l'entreprise et conditionne sa pérennité et son efficacité.

Au moment de la création de l'entreprise, des investissements importants doivent être réalisés pour démarrer l'activité : machines, véhicules, droit au bail, locaux...

Au cours de la vie de l'entreprise le rythme des investissements dépendra des stratégies choisies. Le maintien de la capacité de production dans le cadre de **stratégies de focalisation ou de spécialisation**, sans accroissement de l'activité, ne nécessitera souvent que des investissements de remplacement lorsque les équipements arrivent en fin de vie ou sont devenus insuffisamment performants. Alors que les stratégies de diversification, de

¹ B.Karim, « crédit bancaire et économie financière », édition El othmania, Alger, 2010, p14

² [www.google/cours-de-BTS MUC. Over-blog](http://www.google/cours-de-BTS-MUC-Over-blog), chapitre26, les besoins de financement de l'entreprise, publié le 19avril2010, consulté le 22avril 2015.

domination par les coûts ou de croissance interne se traduiront par un rythme d'investissements de modernisation ou de capacité destinés à accroître la capacité de production plus soutenu. Enfin, les stratégies de croissance externe ou d'internationalisation exigent souvent des investissements financiers (prises de participations, filiale commune, acquisitions...) ponctuels mais importants.

I-2-Les besoins de financements liés à l'exploitation

Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie. . Ce problème peut survenir, car à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses) ³.

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits de fonctionnement qui ont des données plus courantes que ceux d'investissement permettant l'équilibre financier.

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR), en fait, si le besoin de financement de l'exploitation est inférieur au FR, l'entreprise aura la possibilité de se financer sans recourir à des crédits bancaires ou autres formes de financement. Le besoin de financement de l'exploitation appelé aussi le besoin de fond de roulement (BFR = stock+ créances clients- dettes fournisseurs). Cependant, on peut résumer les besoins liés à l'exploitation comme suit :

I-2-1- Les stocks :

Pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis) soit pour des fins de production (matières premières), or la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.

I-2-2- Les besoins de trésorerie :

L'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.

³P.rousselot et J.François, « La gestion de trésorerie », 2^{ème} éditions, dunod, paris, année 2011, p11.

I-3-Les besoins de financement liés à l'innovation :

Dés qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et coûteux, de plus le coût des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement de tels travaux.

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics, mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés, face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (L'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais.

Pour arriver à satisfaire l'ensemble des besoins cités ci-dessus, on distingue généralement deux grandes sources de financement ; des financements dont l'origine est interne qui provient des fonds propres de la société, et des financements dont l'origine est externe qui proviennent des organismes financiers.

I-4-Le financement par capitaux propres :

Les capitaux propres sont les ressources dont peut disposer durablement une entreprise(ou toute autre organisation) n'a pas besoins de remboursés sauf en cas cessation d'activité. Il provient⁴ :

- soit d'un apport des propriétaires de l'entreprise (capital social d'une société) ;
- soit des profits non distribués et mise en réserve.

I-4-1- Capital sociale :

La première source de financement de l'entreprise est son capital social, constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence. Ces apports seront affectés dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériel, d'outillage, etc.

I -4-2- Autofinancement :

C'est un mode de financement réalisé par un agent économique à l'aide de ses propres ressources au lieu de recourir à des ressources externes (emprunt, augmentation, de

⁴ Jean-Pierre Ghidoni et Alian Legardez, Dictionnaire des sciences économiques, 2^{ème} édition Armand Colin, paris, année 2002, p48.

capitale). Les ressources utilisées pour l'autofinancement sont constituées par les amortissements, provisions, bénéfices non distribués (réserves)⁵.

L'autofinancement n'est pas seulement le réinvestissement des fonds disponibles ; il peut servir au financement des investissements et de la trésorerie.

Deuxième définition : l'autofinancement consiste pour un agent économique à financer ses investissements sur les ressources qu'il a dégagé de son activité. Ainsi, les bénéfices non distribués, les dotations aux amortissements et certaines provisions permettent à l'entreprise de s'autofinancer. L'autofinancement accroît l'indépendance de l'entreprise vis-à-vis de son environnement.

I-4-2-1- Les avantages de l'autofinancement :

L'autofinancement offre à l'entreprise plusieurs avantages telles que :

- ✓ Il assure de l'indépendance vis-à-vis des groupes bancaires et des fournisseurs.
- ✓ L'autofinancement permet également de financer le développement de l'entreprise, et cela par l'utilisation de la partie de l'autofinancement provenant des bénéfices non distribués dans un programme d'enrichissement interne.
- ✓ Il représente ainsi une source de financement gratuite qui permet à l'entreprise de garder son indépendance financière, d'une part, et de renforcer la confiance des créanciers d'autre part.

I-4-2-2 Les limites de l'autofinancement

Un régime d'autofinancement pur comporte néanmoins des limitations qui expliquent quant à lui seul, ne peut pas être suffisant pour les besoins de développement de l'activité et parmi ces limites, on peut les distinguer comme suite :

- ✓ Une politique de l'autofinancement dans les secteurs abrités peut être une des causes de l'inflation en conduisant l'entreprise à augmenter les prix en vue de dégager un bénéfice élevé destiné à permettre le maintien de la distribution de dividendes et la constitution d'une épargne pour l'autofinancement.
- ✓ L'autofinancement freine l'expansion de l'entreprise et limite son rythme de croissance au même niveau que celui de l'autofinancement généré.

⁵Ahmed Silem et Jean-Marie Albertini, Lexique d'économie, 7^{ème} édition DALLOZ, Paris, année 2002, p54.

- ✓ L'autofinancement pourrait ainsi se révéler insuffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprise à un moment donné.
- ✓ Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés.

I-5- Le financement par crédit bancaire

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

Nous essayerons à travers ce sous titre de définir la notion de crédit et de présenter les différents types de crédits accordés par la banque pour les entreprises (notamment les PME).

I-5-1-La définition économique

Le crédit est un acte par le quel une personne (banquier) met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne (client et s'engage en faveur de celle-ci par le crédit est un acte par le quel une personne (banquier), met ou promet de mettre des fonds a la disposition d'une autre personne (client et s'engage en faveur de celle-ci par l'opposition de sa signaleur tel que l'aval, le cautionnement ou la garantie. Ils ont également assimilé à des crédits, les opérations d'achat notamment « crédits- bails »⁶.

I-5-2 La définition juridique

Ordonnance N^o 3 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit définit le crédit bancaire comme : « une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie⁷ ».

I-5-3-Les typologies des crédits bancaires

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- ✓ Les crédits d'exploitations.
- ✓ Les crédits d'investissements.

⁶ B.karim, « crédit bancaire et économie financière », édition El othmania, Alger, 2010, p10.

⁷ La loi n^o03-10 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, article 68

I-5-3-1-Les crédits d'exploitation :

Dans son activité quotidienne, l'entreprise peut avoir à faire face à des difficultés temporaires mais répétitives de trésorerie, soit en raison de la longueur du processus de production, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes, ce qui engendre des besoins cycliques fréquents qui ne peuvent être couverts en totalité par les ressources propres de l'entreprise.

Pour pallier ces besoins de trésorerie, l'entreprise va solliciter de sa banque des crédits à court terme en vue d'équilibrer sa situation financière. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux ; leur durée est généralement d'un an renouvelable.

Les crédits d'exploitation peuvent être subdivisés en deux catégories :

- Crédits par caisse
- Crédits par signature

I-5-3-1-1-Le crédit par caisse :

Il s'agit de crédit accordé à une entreprise pour améliorer sa trésorerie à titre temporaire, et sans prise systématique de garantie particulières. Le banquier se préoccupe donc avant tout de la solvabilité à court terme de son client. Ce type de crédit finance le cycle d'exploitation des entreprises. Son rôle consiste à combler uniquement des déficits de trésorerie. La durée de ce crédit varie de quelque mois à deux années au maximum⁸.

Le crédit par caisse, est devisé en quatre crédits comme suite :

A. Le découvert

Un découvert bancaire est une forme de crédit accordé à un client détenteur d'un compte en banque afin d'assurer des problèmes d'argent à court terme. Autrement dit, un découvert bancaire est la possibilité d'avoir son compte courant en débit sur une courte période⁹. Le découvert bancaire est utilisé pour pallier aux soucis financiers des clients bancaires pour éviter des incidents de paiement ou défauts de mensualités de crédit. Le découvert bancaire prend deux formes.

A-1-Le découvert simple :

Le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond

⁸B.Karim, op-cite, p14.

⁹ [www.banque-info.com/lexique bancaire et économique](http://www.banque-info.com/lexique/bancaire-et-economique), p1, consulté le 23 avril 2015

autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaire, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé.

A-2-Le découvert mobilisable :

Dans ce cas, le découvert accordé est mobilisé par un Billet à Ordre de 90 jours renouvelables, la Banque pourra ensuite réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie (B.A), en plus l'effet représente une garantie au profit de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

B-Facilité de caisse:

La facilité de caisse est accordée à une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme. Ce décalage est dû aux décaissements importants tels que le règlement des fournisseurs ou le paiement des salaires. Cette facilité est accordée par le banquier afin de laisser le compte de son client évoluer en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé à condition que le compte revienne créditeur assez rapidement grâce aux recettes réalisées¹⁰.

C- Le crédit relais :

Le crédit relais accompagne généralement une opération d'investissement : il permet à l'entreprise de couvrir immédiatement une fraction importante.

Il est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce) soit financière (augmentation du capital).

D- Le crédit de compagne :

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une activité saisonnière. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte (Exp. : la vente des parapluies, vêtements d'hiver, etc..) ou qu'elle ne peut acheter que sur une période très courte et vendre toute l'année (Exp. : Agriculture, conserveries, etc.), elle peut aussi avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une campagne de publicité par exemple).

¹⁰ P.Narassiguin, « Monnaie et banque », 1^{ère} édition Boeck, bruxelle, p224.

Dans tous les cas, l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas assurer ce décalage avec ses seuls capitaux, elle demandera pour cela un crédit de campagne. « Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. »

I-5-3-1-2-Crédit par signature :

« C'est un engagement donné par une banque sous forme d'une caution ou d'un aval pour permettre au client d'obtenir son crédit dans une autre banque ou établissement¹¹ ».

a- Acceptation:

Une acceptation est un ordre de paiement d'une entreprise accepté par sa banque (l'équivalent d'un chèque de banque), acceptation par laquelle la banque garantit le paiement si l'entreprise ne paye pas à l'échéance¹². Cette garantie facilite l'accès des marchés étrangers ou la signature d'une grande banque à plus de chances d'être reconnue que celle d'une entreprise. Ces acceptations faisaient l'objet jusque récemment d'un marché secondaire important entre banques.

b- Aval :

L'aval est l'engagement pris et souscrit par un tiers d'assurer le paiement d'un effet de commerce à la banque concernée dans l'éventualité où le débiteur serait défaillant¹³.

C'est une forme de crédit très utilisée, car le banquier n'y court aucun risque, généralement le compte de l'avaliste est bloqué jusqu'à concurrence des montants non encore remboursés par le débiteur.

I-5-3-2- Crédit d'investissement :

Les crédits d'investissement (ou crédit à moyenne et longue termes) financent l'actif immobilisé du bilan. Le remboursement de ces crédits est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise.

La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans, au-delà commence le crédit d'investissement à long terme (crédit qui dépasse que rarement les 20 ans).

¹¹ F.Boyakoub, « L'entreprise et le financement bancaire », éd casbah Alger 2000, p 244.

¹² F.Mishkin, « Monnaie banque et marché financier », 9^e édition nouveaux horizons, Paris, année 2010, p39.

¹³ D.Benjamin, « Monnaie et les banques dans l'économie », édition éduca, Paris, année 2005, p113.

I-5-3-2-1Crédit à moyen terme:

Les crédits à moyen terme, sont des crédits dont la durée se situe environ entre deux et sept ans. Ces crédits sont habituellement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire, ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits¹⁴. Ils peuvent être destinés à financer le renouvellement des moyens de production existant ou l'achat de nouveaux équipements plus performants ou à d'autres investissements remboursables à moyen terme sur les produits futurs de l'entreprise.

Ces crédits sont distribués par les banques de dépôt qui octroient les crédits sur la base des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

I-5-3-2-2-Crédit à long terme:

Ce type de crédit porte sur une période dépassant sept années. C'est un financement destiné généralement à l'achat et/ou à la réalisation de biens dont les Coûts sont très élevés et dont la durée de vie est supérieure à 7 ans (ex : bâtiments industriels, équipements lourds, etc.)¹⁵.

En Algérie, l'octroi de crédit à long terme au secteur privé est devenu possible avec la loi n 82-11 de 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé national. Ce type de crédit se fait par la banque algérienne de développement et non par les banques primaires.

I-5-3-2-3-Crédit- bail (le leasing):

Le crédit-bail c'est un contrat de location d'une durée déterminée entre une banque ou un établissement spécialisé (le crédit-bailleur) et une entreprise (le crédit-preneur), cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle faible à la fin du contrat. Il est destiné à financer soit¹⁶ :

- Des biens d'équipements à usage professionnel (crédit –bail mobilier)
- Des actifs immobiliers (crédits -bail immobilier)

¹⁴ A.Gentilier, « Economie bancaire », édition publibok, Paris 2003, p112.

¹⁵ Communiqué, A.Ait-aider, directeur général de la BNA, « Relation banque-entreprise-financement de la PME », P3

¹⁶ H.Mahé, « Dictionnaire de gestion », édition economica, Paris, 1998, p49.

➤ A- Le leasing mobilier :

Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location par la société de crédit bail sollicitée celle-ci demeure propriétaire du bien¹⁷.

B- Le leasing immobilier:

Il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, achète ou construit par une société de crédit bail immobilier, qui en demeure propriétaire¹⁸.

I-6-Le micro crédit:

Pour j.SERVON : » cette nouvelle vague de développement économique local met au centre l'homme plutôt que le territoire, cible des populations spécifiques et se traduit de plus en plus par des partenariats public/privés. Parmi les nouvelles stratégies, on trouve les programmes de développement des micro-entreprises¹⁹».

Pour le cas de l'Algérie, ces programmes sont mis en œuvre par les dispositifs tel que : ANSEG, CNAC, ANGEM,...etc. (Voir le chapitre 1).

Selon VINCENT « le microcrédit est à la mode, Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs : du montant ; du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de la forme de garantie choisie ».

I-7-L'ouverture du capital:

On dit qu'une entreprise ouvre son capital lorsqu'elle fait entrer de nouveaux actionnaires au sein de son capital. Ces nouveaux actionnaires prennent deux formes ; ils peuvent être des capitaux risqués, comme ils peuvent être des petits actionnaires dénichés à travers une introduction en bourse. L'ouverture du capital est souvent nécessaire pour financer les investissements à venir²⁰.

¹⁷ F.Boyakoub, op-cite, Alger, p254.

¹⁸ Ibid.dem.

¹⁹ Vincent.F, « Le système du microcrédit, permet-t-il le développement ? », revue problème Économique ; N°2666-24 mai 2000, université de Rouen, p 25

²⁰ Wwww.Eduborse.com/lexique ouverture du capital, consulter le24 mars 2015.

I-7-1 - Le capital risque:

Le capital-risque est un investissement réalisé par des sociétés spécialisées dans l'aide aux jeunes entreprises. Les PME à fort potentiel de développement et de retour d'investissement sont les plus bénéficiaires de ce type de financement. Le capital-risqueur met à profit de l'entreprise son capital ainsi que son expérience et ses réseaux pour la création et pour le premier pas de développement de l'entreprise. L'investissement consiste d'une manière générale en l'octroi de fonds. Il peut ainsi prendre la forme de capitaux propres, de droit de souscription, d'options ou d'obligations convertibles. L'investisseur générera un rendement avec la plus-value sur les actions de l'entreprise ou en réalisant un gain de capital.

Le capital-risque est défini comme un investissement en fonds propres dans des entreprises technologiques non cotées à fort potentiel, en phase de création ou de développement, par le biais d'investisseurs apportant réseau, connaissances et compétences, en vue de développer l'entreprise et dégager une plus-value lors de la transmission du capital. Le capital-risque comprend trois facettes²¹ :

- ✓ Le capital-amorçage qui consiste à apporter des ressources propres pour financer le stade de la finalisation des produits. Cette opération est très risquée puisqu'il est possible que la commercialisation n'aura jamais lieu.
- ✓ Le capital-crédation qui intervient dans le capital de l'entreprise lors de son démarrage.
- ✓ Le capital-post-crédation qui intervient dans la phase du premier développement de l'entreprise (les trois premières années).

Le capital risqué répond aux caractéristiques de financement suivantes²²:

- ✓ Il est accordé sous formes de capitaux propre ou assimilés (obligation convertible).
- ✓ Il est destiné à des entreprises non cotées en bourse à forte croissance potentielle de croissance.
- ✓ Il est réalisé par un intermédiaire financier spécifique qui joue un rôle actif dans le développement de l'entreprise

I-7-2-L'introduction en bourse:

L'introduction en bourse est un moyen pour la PME de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux

²¹ Pauline Grosso, « Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales », édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002, p55.

²² H.Mahé, op-cite, p49.

actionnaires. Elle permet d'assurer la pérennité de certaines PME en apportant une solution aux problèmes de succession. En plus, la cotation sur un marché financier permet à l'investisseur de connaître la valorisation de sa participation. L'entreprise peut aussi chercher à renforcer sa notoriété à travers son entrée en bourse, en effet, l'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise.

On distingue principalement trois procédures d'introduction en bourse²³ :

I-7-2-1-L'offre à prix ferme (OPF): Cette méthode consiste à mettre à la disposition du marché une quantité de titres à un prix déterminé à l'avance. Les ordres à prix d'achat correspondant à ce prix sont les seuls recevables. Une réduction proportionnelle des ordres peut être décidée en fonction du succès de l'introduction²⁴. Si la demande est très importante, une deuxième offre peut avoir lieu avec un prix plus élevé d'au moins 5%.

I-7-2-2-L'offre à prix minimal (OPM) : Dans cette méthode, le prix d'offre est le prix minimal. Dans ce cadre, les cours à cours limités sont les seules à être acceptées, à condition qu'ils restent dans une limite raisonnable par rapport au prix de l'offre. Le premier cours coté correspond à la limite inférieure de la dernière tranche servie²⁵.

I-7-2-3-La cotation directe : Les titres émis par la société et destinés au public sont placés par des intermédiaires financiers. Comme dans l'OPM, le prix de l'offre proposé est le prix minimal fixé par la société avant l'introduction. Une limite de 10% est fixée entre le premier cours coté et le prix de l'offre.

Section II : Le financement des PME dans le commerce extérieur.

Si les techniques de paiement des importations et des exportations sont variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. A l'international, on distingue le financement lié à l'importation et à l'exportation.

II-1- Le financement des importations :

Le financement des importations s'effectue par les modes cités ci-après :

²³ Éric Stéphany, « La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques », 1ère édition, De Boeck Larcier s.a. Belgique, 2003, p182.

²⁴ www.trader-financer.fr/lexiquefinancé consulté le 28 mars 2015.

²⁵ Www.boursereflex.com. Consulté, le 28 mars 2015.

- ✓ Le crédit documentaire
- ✓ La remise documentaire
- ✓ Le transfère libre

II-1-1- Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte –à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ²⁶».

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (**banque émettrice**), en faveur du vendeur (**le bénéficiaire**), et délivré à ce Dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (**le donneur d'ordre**). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

Le Credoc : c'est une technique de paiement international régie par les dispositions des règles et usances uniformes (RUU 600) de la chambre de commerce international (CCI) applicable à partir de 1^{er} juillet 2007 présente l'avantage d'être soumis à une codification internationale universellement par les banques de 160 pays²⁷.

RUU 600 :

- Un article consacré à la définition des intervenants
- Le terme de négociation signifie le paiement des documents à vue ou à échéance
- La norme d'examen des documents pour chaque banque passe de 7 à 5 jours bancaires suivant le jour de réception.

II-1-1-1- Les intervenants d'une opération Credoc :

Il y'a quatre intervenants dans un crédit documentaire à savoir l'acheteur ou le donneur d'ordre, la banque émettrice, le vendeur ou le bénéficiaire et la banque notifiatif et/ou confirmante²⁸.

²⁶ G.Legrand et H.Martine «commerce international », 2^{ème} édition Dunod, paris 2008, p 148

²⁷ B.Karim, op-cite, p 132.

²⁸ G.Legrand et H.Martine, op.cit, p 150.

A –L’acheteur ou le donneur d’ordre :

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

B- La banque émettrice :

C’est la banque de l’acheteur qui, après avoir reçue des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c’est-à-dire procède à son ouverture.

C- Bénéficiaire :

Le vendeur est le “bénéficiaire” de l’engagement bancaire d’être payé.

D-Banque notificatrice :

C’est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l’ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n’est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire, on parle alors de banque confirmante.

E- la banque confirmante :

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l’autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si :

Les documents requis sont présentés **conformes** (Une présentation conforme signifie une présentation qui est en conformité avec les termes et conditions du crédit, les dispositions applicables de ces règles et les pratiques bancaires internationales standard) les termes et les conditions de crédit sont respectés.

II-1-1-2- Les types de crédit documentaire

On distingue trois types de crédits documentaires²⁹ :

²⁹ G.Legrand et H.Martini, op-cite, p 136

II-1-1-2-1-Crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants :

Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis d'annulation d'amendement dans le cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;

Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé. Ce type de crédit n'est presque pas usité.

II-1-1-2-2- Le crédit documentaire irrévocable non confirmé

Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'Etat, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.

Ce crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut pas être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

II-1-1-2-3-Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmant) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instruments de l'acheteur. C'est ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toutes autres banques. En parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous

les cas, confirmation permettra au vendeur de se faire payé dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

II-1-1-3-Les formes ou modes de réalisation crédit documentaire.

La réalisation de Credoc est l'acte par le quel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit.

Les crédits peuvent être réalisables³⁰ :

Soit par paiement a vue D/P, soit par acceptation D/A, ou par négociation de traite.

II-1-1-3-1-Réalisation par paiement a vue :

La réalisation d'un crédit a vue contre documents correspond au paiement comptant a la livraison. C'est l'opération qui consiste pour la banque de l'importateur a verser ou faire verser les fonds a l'exportateur par son correspondant dans le pays de celui-ci, contre remise de documents spécifiés dans l'ouverture de crédit.

II-1-1-3-2-Réalisation par acceptation :

La réalisation par acceptation est l'opération qui consiste pour la banque de l'importateur :

Soit à accepter, une traite tirée sur elle par le vendeur (exportateur), si le crédit est réalisable dans le pays de l'importateur, contre la remise de documents. (Documents spécifiés dans l'ordre de l'ouverture de crédit).

Soit par faire accepter par son correspondant installé dans le pays du vendeur, et contre la remise des documents spécifiés dans l'ordre d'ouverture de crédit, une traite tirée par le vendeur sur ce correspondant, si le crédit est valable dans le pays de vendeur.

II-1-1-3-3-Réalisation par négociation de traite :

C'est l'opération qui consiste, pour la banque de l'importateur, à autoriser son correspondant installé dans le pays de l'exportateur :

- ✓ A négociier, sous sa garantie, les traites tirées par l'exportateur sur elle.
- ✓ A effecteur le paiement sous déduction des intérêts appelés AGIOS et d'une commission, contre la remise des documents qui accompagnent la traite.

³⁰Ch.Bouri, « Logistique du commerce extérieur en Algérie », édition EDIK, 2003, p148.

II-1-1-4-les avantages et les inconvénients de Credoc:

Le crédit Documentaire présente deux principaux avantages. Il s'agit en premier lieu d'une technique bancaire facilitant le couvrement des créances sur l'étranger, ensuite, et dès lors qu'il est réputé « irrévocable et confirmé », il offre à l'exportateur une très grande sécurité, du fait qu'il renforce une double garantie bancaire³¹.

Malgré les avantages offerts et évoqués ci-dessus, le crédit documentaire présente des inconvénients, nous citons pour notre part :

- ✓ La complexité de la procédure.
- ✓ Si l'exportateur bénéficie d'une très grande sécurité, les banques quant à elles encourrent plusieurs risques :
Le premier risque est d'ordre techniques, et résulte d'une erreur dans la vérification des documents.
Le second risque est le risque d'insolvabilité de la banque émettrice n'est pas à écarter.
En fin et comme toutes les opérations assorties d'un engagement pris pour le compte d'une entité étrangère, nous retrouvons le risque politique et le risque de non-transfert.
- ✓ Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts.
- ✓ Coûts assez élevé surtout pour les crédits de faible montant

II-1-2- La remise documentaire :

II-1-2-1-Définition : la remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements (RUE), brochure n° 522 de la CCI entrée en vigueur du 1 janvier 1996. La remise documentaire³² est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour qu'elle ne remette les documents nécessaires à l'acheteur que contre le paiement ou la remise de l'instrument de paiement (ordre de virement, chèque, lettre de change ou billet à ordre) qui servira de support de paiement.

II-1-2-2-Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire

La procédure de la remise documentaire fait intervenir quatre parties³³ :

³¹ Ibid-dam, p145.

³² Paveau et F.Duphil, « Pratique de commerce international », édition Foucher, 2013, p 353

³³ Ibid-dam, p 355.

-**L'exportateur** donneur d'ordre mandate la banque. Il lui remet les documents dont elle ne devra se dessaisir que contre le paiement ou la mise en place par l'acheteur d'un instrument de paiement à échéance : lettre de change ou ordre de virement à l'échéance ;

-**La banque remettante**, généralement la banque de l'exportateur, prend en charge les documents. Elle met en forme les instructions d'encaissement de donneur d'ordre.

Elle transmet les documents les instructions à la banque chargée de la présentation des documents. Les responsabilités, de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches. Elle n'est pas responsable des incidents de transmission des documents (retard ou perte) ni de la négligence ou des erreurs de la banque présentatrice.

-**La banque présentatrice**, dans le pays de l'importateur, reçoit les documents provient l'acheteur et lui présente les documents contre le paiement ou acceptation du règlement différé selon les instructions d'encaissement données. Les responsabilités de la banque présentatrice sont strictement limitées au respect des instructions de paiement.

Elle ne saurait être rendue responsable du fait de la négligence de l'importateur qui ne demanderait pas les documents ou qui les demanderait avec un retard préjudiciable à l'exportateur vendeur. Dans le cas d'un règlement différé, elle n'est pas tenue de régler à l'échéance si le débiteur ne dispose pas de la provision. Dans le cadre de dématérialisation des instruments de paiement, il n'est plus nécessaire d'assurer le retour d'un effet accepté.

-**L'acheteur débiteur** lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

II-1-2-3-Le mécanisme de la remise documentaire

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé » lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

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

On distingue six étapes dans cette procédure :

Etape1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger).

Etape2 : les documents sont remis à la banque remettante.

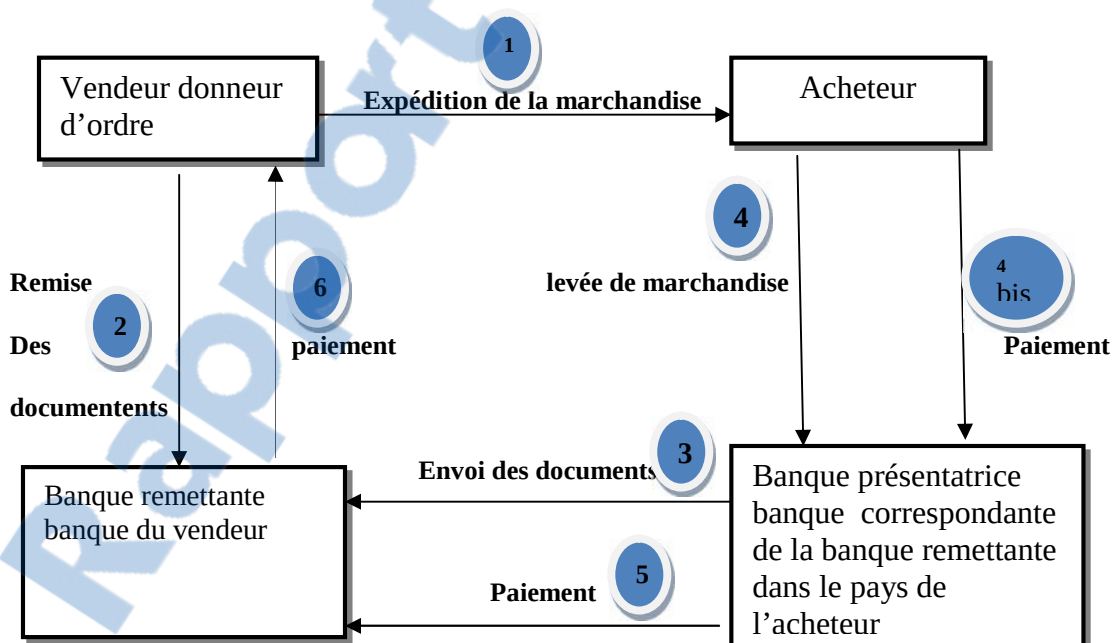
Etape3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction a la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;

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

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

Schématiquement l'opération de la remise documentaire se déroule come suite :

Schéma N° 1 : Le déroulement schématique de la remise documentaire³⁴.



Source : G. Legrand et H. martini « gestion des opérations import –exports » éd, dunod, paris, 2008, page 150.

³⁴ B.Karim, op-cite, p148.

II-1-2-4-Les deux formes de la remise documentaire

La remise documentaire se présente en deux formes telles que :

- ✓ **Documents contre paiement (D/P) :** La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement, par virement électronique.
- ✓ **Document contre acceptation :** La banque informe l'acheteur de l'acceptation des documents et les lui en remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.

II-1-2-5-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Les principaux avantages de la remise documentaire sont³⁵ :

- ✓ Coût faible. Nécessité pour l'acheteur de lever les documents en banque pour prendre possession de la marchandise.
- ✓ L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- ✓ La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. Le coût bancaire est minime.

Les inconvénients de la remise documentaire sont nombreux. La plupart des inconvénients et des risques sont supportés par l'exportateur, parmi eux, on cite les suivantes :

- ✓ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- ✓ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).
- ✓ L'opération de remise documentaire ne protège pas contre les risques de change et risques politiques.
- ✓ Les banques ne s'engagent pas à couvrir l'opération, cependant l'exportateur pourra demander l'aval d'une banque sur sa traite.

II-1-3-Le transfère libre :

Le transfère libre est le moyen le plus rapide et le moins coûteux pour le règlement des opérations de commerce extérieur, car il suppose de l'existence de rapport de confiance

³⁵ G.Legrand et H.Martini, « Le petit export », édition Dunod, 2009, p 37.

totale entre l'acheteur et le vendeur, il est très utilisé par les maisons mères et leur filiales pour les mises à disposition et le règlement courants³⁶.

II-2-Le financement des exportations

Le financement des exportations suppose l'existence de crédit supérieur à 18 mois. Ce type de financement est classé dans la catégorie des crédits à moyen et long terme liés à l'exportation. Ce genre de financement est dénommée crédit à l'export, ou crédit export ; il est couvert par une assurance crédit contre les risques politiques et économiques.

Ces techniques évoluent d'une façon quasi permanente sous la double pression de la concurrence et de son perfectionnement.

L'octroi de tels financements devient de plus en plus une nécessité pour les pays industrialisés pour pouvoir exporter. Ces crédits financent les exportations aussi diverses, telle que, des chantiers de travaux public, des navires, avions...etc.

Ces financements sont désignés par :

- Le crédit fournisseur
- Le crédit acheteur.

II-2-1-Définition de crédit fournisseur :

L'exportateur (fournisseur) qui accorde des délais de paiement à son client étranger (acheteur) se trouve souvent devant la nécessité d'escompter la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison. Le crédit fournisseur est un crédit bancaire qui répond à ce besoin³⁷.

Le crédit fournisseur permet à l'exportateur de mobiliser ou de consolider les créances qu'il détient sur un acheteur étranger sous certaines conditions et suivant les modalités déterminées.

Autrement dit, le crédit fournisseur c'est un crédit bancaire accordé par les banques aux entreprises exportatrices sous forme d'escompte des créances qu'elles détiennent sur leurs acheteurs étrangers en vertu de l'exécution de leurs obligations contractuelles.

II-2-1-1-Les formes de crédit fournisseur

Il existe deux formes deux crédits fournisseurs selon leurs durées³⁸ :

³⁶ S.Youcef, Thèse Magister «Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie », Paris, 2010/2011, p 61

³⁷ Ch.Bouri, op cite, p 174.

³⁸ G.Legrand et H.Martini, op-cite, p 244.

II-2-1-1-1-Crédit à moyen terme (d'une durée compris entre 18 mois et 7 ans) :

Se sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné. De ce fait un plan de financement du marché, établit en fonction des perspectives de dépense et de rentrées dans le cadre du contrat commercial, détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

II-2-1-1-2-Les crédits à long terme (lorsque la durée excède 7 ans) :

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des grands chantiers à l'étranger.

II-2-1-2-Modalités pratiques de réalisation :

La réalisation du crédit fournisseur se fait par escompte d'effets matérialisant la créance commerciale née et constatée sur l'acheteur étranger.

Ce type de crédit comprend certaines caractéristiques résumées comme suite ³⁹:

- Des billets a ordre souscrit par l'acheteur à l'ordre du fournisseur, ou ;
- Des traites tirées par le fournisseur sur l'acheteur et acceptées par ce dernier, parfois l'aval de la banque de l'acheteur est exigé ;
- Ces effets couvrent la totalité du montant du crédit fournisseur ;
- Ces effets comprennent un jeu de traite pour le remboursement du principal et un autre jeu de traite pour le paiement des intérêts,
- Les effets sont endossés par l'exportateur a l'ordre de la banque et doivent être accompagnées de documents (facteur, police d'assurance, etc....) ;
- La banque est chargée sur la lettre d'instruction irrévocable du client, de les délivrer au fournisseur sous certaines conditions ;

II-2-1-3-Les avantages et inconvénients du crédit fournisseur

Parmi les avantages, on cite les suivants :

- Mise en place rapide si l'exportateur n'utilise pas les procédures publiques.
- Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière).
- Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours voire dans le cadre du forfaiting⁴⁰

³⁹ B.Karim, op-cite, p 157.

⁴⁰ Le forfaiting consiste à céder des créances commerciales à court ou à moyen terme, Un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'achete Étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison De biens ou de prestations de services

- La négociation donne lieu à un contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Malgré les avantages évoqués ci-dessus, le crédit fournisseur présente des inconvénients, on cite :

- Coût parfois élevé selon le risque –pays, banque et risque de taux lié à la devise de facturation. Le coût du fofraiting dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire solution au cas par cas.
- Poids sur la trésorerie de l'exportateur.
- Risque financier pour l'exportateur
- Coût du refinancement a intégré dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale.

II-2-2-Le crédit acheteur:

L'opération de vente concernée par un crédit acheteur donne lieu à l'établissement de deux contrats distincts et autonomes ; le contrat commercial et le contrat de crédit. Le premier définit les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur, plus précisément les prestations de l'un et le paiement de l'autre. Le deuxième contrat est établi entre l'acheteur et la banque. C'est un prêt consenti par la banque à un acheteur (l'importateur) à fin de permettre à ce dernier de régler au comptant son fournisseur. A cet effet, le crédit acheteur répond à un objectif fondamental consistant à dégager le fournisseur de la charge du crédit⁴¹.

II-2-2-1-Les caractéristiques générales d'un crédit acheteur

II-2-2-1-1-- La période préalable et la période de remboursement

Au titre de l'exécution du contrat, le fournisseur peut être amené à engager très tôt des dépenses importantes. Il souhaite souvent recevoir des débloques de fonds de la part du prêteur afin de soulager sa trésorerie. Parallèlement, l'acheteur étranger ne désire pas rembourser son fournisseur avant l'achèvement définitif des prestations.

C'est pour cette raison que la banque met en place un crédit pouvant être utilisé pendant la période de réalisation des prestations, alors que l'acheteur étranger ne commencera à rembourser qu'en fin de marché. Notons que le banquier calcule des intérêts intercalaires qui seront à la charge de l'acheteur.

⁴¹ Ch.Bouri, op-cite, p 174.

On distingue deux périodes⁴² :

- la période où l'emprunteur n'effectue aucun remboursement et la banque débloque les fonds en payant le fournisseur sur documents justificatifs (**Période préalable ou période de paiements progressifs ou de tirage du Crédit acheteur**) ;
- la période durant laquelle le crédit est progressivement remboursé (**période de remboursement**).

Durant la première période, l'acheteur étranger paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant de crédit utilisé à moins que ceux-ci soient reportés sur le capital dû en début de période de remboursement, tandis qu'en période d'utilisation, l'acheteur procédera au paiement des échéances du principal (souvent amortissement semestriel ou annuel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

II-2-2-2- Les trois types de crédit acheteur

II-2-2-2-1-Le crédit acheteur en garantie pure :

Ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux, mais le risque de fabrication et le risque de crédit sont couverts par l'assureur-crédit.

II-2-2-2-1-Le crédit acheteur à taux stabilisé :

Ce crédit est le plus avantageux pour l'acheteur. Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur-crédit, de ce fait la police d'assurance-crédit protège l'exportateur **contre le risque de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non-remboursement du crédit**. L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public. Exemple, en France⁴³, celui-ci se matérialise par la stabilisation du taux d'intérêt qui consiste à figer le taux d'intérêt du crédit acheteur dès la mise en place du crédit acheteur pour les pays éligibles (pays les moins développés).

II-2-2-2-3--Le crédit acheteur sans garantie d'un assureur-crédit

Le banquier assume alors lui-même le risque de non-remboursement par l'emprunteur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public ; il est dégagé de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics (part des dépenses locales...), mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non-remboursement de l'emprunteur par la mise en

⁴² G.Legrand et H.Martini, op-cite p 189.

⁴³ Ibi-dam, p190

place de sûreté. Le banquier prêteur exigera des garanties directes de la part de l'emprunteur émises par des banques locales par exemple. Ce type de crédit est appelé crédit libre.

II-2-2-3-Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur

Les avantages de crédit acheteur sont résumés comme suite :

- L'exportateur est totalement dégagé de risque de crédit (risque politiques et commerciaux) et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat.
- L'exportateur peut présenter une offre financière attractive et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risque ni majoration pour charges financières. Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allègement de la structure bilanciel du vendeur).
- L'acheteur (emprunteur) bénéficie :
 - De taux d'intérêt attractifs fixés par le consensus sur les principales devises,
 - d'une durée de remboursement longue,
 - de la possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement.

Les inconvénients du crédit acheteur sont :

- Lourdeur et lenteur dans la mise en place.
- financement dépendant de la politique de risque bancaire.

Contraintes liées aux règles du consensus. Part réalisée dans le pays de l'exportateur (Quantité à respecter).

- Financement limité à 85% du contrat.
- L'importateur se trouve à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; à la lenteur de l'opération ; au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance, s'ajoutent les intérêts liés au crédit et enfin, le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

Section 3 : Les risques et les garanties bancaires

L'amplitude des risques encourus à l'exportation, l'éloignement des acheteurs, leurs cultures différents, la variété des législations et la multiplicité des intermédiaires sont autant de facteurs qui rendent la gestion des risques difficiles et complexes. Notre époque est

caractérisée par une très forte instabilité monétaire et politique, par l'émergence de nouveaux pays industrialisés et de concurrent très actifs dans les échanges internationaux.

Ces dernières ne sont pas toujours référencées par les entreprises adjudicatrices d'appels d'offre. Ce sont autant de paramètres qui expliquent la tendance actuelle aux procédures de transfert ou de partage de risque entre acheteurs et vendeurs.

Dans ces conditions, les engagements de garanties bancaires se sont développés. Ils sont venus remplacer les procédures de dépôts de garantie ou retenues de garantie. Ces techniques avaient pour inconvénient majeurs de peser lourdement sur la trésorerie des exportateurs par une longue et coûteuse immobilisations des capitaux.

Les cautions ou garanties de marchés⁴⁴ constituent, par conséquent, une aide à l'exportation, en apportant des garanties importantes à l'acheteur étranger. Elle élargissant le champ d'action des banquiers, et du financement de l'opération exportatrice à la couverture de certains risques liés à l'exportation.

3-1-Les risques :

Les Importateurs et les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans sa politique de sécurisation et dans ses Coûts et prix.

3-1-1-La définition de risque :

Le risque⁴⁵ est défini comme un événement futur et incertain qui dépend du hasard.

Sa réalisation se traduit par des dégâts ou des dommages pouvant affecter soit des biens et des personnes.

3-1-2- La classification des risques

La classification des risques dépend du critère retenu. On peut retenir par exemple :

- l'objet du risque et son impact ;
- la nature de risque ;
- le positionnement du risque au cours de l'opération commerciale ou d'investissement.

⁴⁴ G.legrand H .martini, »management des opérations de commerce international »,7^{eme} edition, année, 2005, page164.

⁴⁵ [www/dictionnaireconomique.org](http://www.dictionnaireconomique.org), consulter le 25/05/2015.

3-1-2-1-Risque politique

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Il est parfois difficile à évaluer.

3-1-2-2-Risque de non transfert

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de résidences de l'acheteur dont il peut résulter ou l'impossibilité de transfert de fonds versés par ce dernier.

3-1-2-3-Risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

3-1-2-4- Risque de change

Il se définit⁴⁶ comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

3-1-2-5-Risques de catastrophes

Ils sont réalisés lorsque⁴⁷ l'acheteur ne s'est pas acquitté de sa dette par suite de la survenance dans son pays de résidence d'un cataclysme (cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique), lequel à affecter directement son activité et sa solvabilité.

3-1-2-6- Risque technologique

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une autre technologie

Adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

3-1-2-7-Risque de non paiement

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son

⁴⁶ G.legrand H.martini , op.cit., p130

⁴⁷ Ch.Bouri, op.cit. 131.

client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. infra-insolvabilité et carence prolongée puis zoom sur le risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

3-2-Les cautionnements et garanties bancaires

3-2-1-Les cautionnements

Le plus souvent, on parle indifféremment de caution ou de garanties bancaire ; leur forme et leur rôle sont identiques : ce sont des engagements par signature, écrits par la banque du fournisseur d'ordre et pour compte celui-ci, en faveur de l'importateur.

Cependant, les conditions de mise en jeu diffèrent :

- Le cautionnement c'est un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

A- Les intervenants lors d'une caution.

Les intervenants d'une caution bancaires sont comme suite :

- 1 –La caution Personne physique ou morale qui s'engage n'a garantir l'exécution d'un contrat par l'une des parties au profit de l'autre

- 2- Le débiteur principal représenté par la personne physique ou morale tenue envers une autre d'exécuter une prestation.

- 3- Le Créancier est le titulaire du droit de créance

B- Les formes de la caution

Il est à noter qu'il existe deux formes⁴⁸ de cautionnement : le **cautionnement simple** et le **cautionnement solidaire**. Dans le cautionnement simple, la caution peut demander au créancier de poursuivre d'abord le débiteur avant l'intervention du cautionnement. C'est ce qu'on appelle le bénéfice de discussion. Ensuite, lorsqu'il y a plusieurs cautions, chacune est responsable uniquement de sa part. On appelle cela le bénéfice de division. Alors, le cautionnement simple donne à la caution le droit au bénéfice de discussion et le droit au bénéfice de division.

Dans le cautionnement solidaire, le créancier a le droit de réclamer le paiement de la dette par le débiteur et par la caution en même temps. On dit que le créancier peut actionner

⁴⁸Ibi, page145.

solidairement le débiteur et la caution. Pour récupérer ses fonds, il lui appartient donc de choisir le plus solvable des deux ou tous les deux ensembles.

3-2-2-Les garanties bancaires

La garantie⁴⁹ est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

A- Les typologies des garanties bancaires internationales :

Les garanties bancaires sont réparties en trois aspects⁵⁰ :

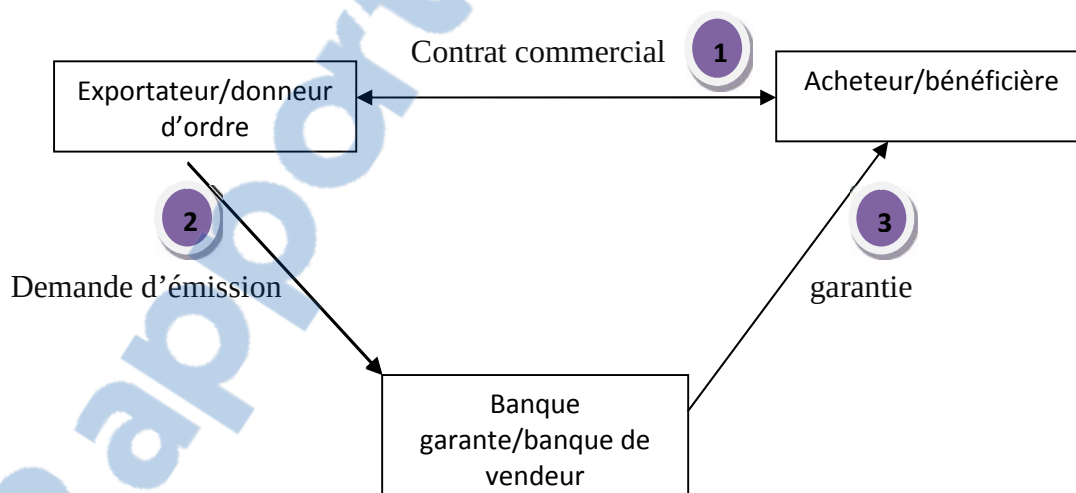
A- 1- Selon l'aspect pratique

-Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe, elle est construite autour de trois intervenants :

- le donneur d'ordre : c'est le client de l'exportateur ou de l'importateur
- la banque garante : c'est la banque du donneur d'ordre
- le bénéficiaire : c'est l'importateur ou l'exportateur étranger

Le schéma suivant nous présente les intervenants d'une Garantie Directe

Schéma N°2 : Représentatif d'une garantie directe



Source : la gestion des opérations de commerce international

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

⁴⁹ www.memoironlin.com/lefinancemnt

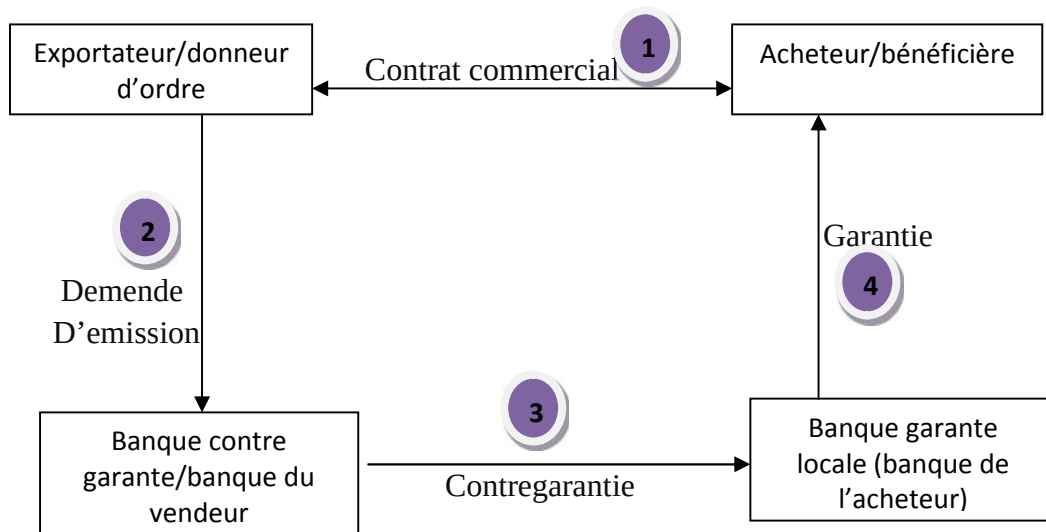
⁵⁰ G.legrand H.martini.opcite.p169

La garantie est :

- souvent de droit local ;
- constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

Il s'agit de la forme la plus développée. Elle est construite autour de quatre acteurs (Bénéficiaire, La banque garant, La banque contre garant, Le donneur d'ordre) comme le montre le schéma suivant :

Schéma N° 3 : Une garantie indirecte



Source : la gestion des opérations de commerce international

A-2- Selon l'aspect juridique

La garantie peut être documentaire ou à première demande.

Dans le premier cas, la banque s'engage à payer le montant de la garantie sur la présentation de documents qui attestent le non-respect de délais accordé ou le non-respect des obligations du vendeur : Qualité, quantité, performance, origine des matériaux et non respect de la législation locale. La responsabilité du vendeur n'est pas présumée ou retenue ; néanmoins, la demande de mise en jeu est justifiée par la constatation d'un fait. Par exemple, Un retard dans la livraison constaté par un procès-verbal (Document), peut constituer le fait générateur. Cependant, la responsabilité du vendeur n'est pas retenue à priori. Il appartient à une cour d'arbitrage ou à une juridiction compétente du statuer sous la responsabilité de ce retard (Un cas de force majeure peut être retenu).

Ces documents peuvent émaner du bénéficiaire ou d'un tiers (organisme de certification de laboratoires, huissiers...). La présentation des documents ne sert que à la mise en jeu de la garantie et peut aboutir à l'obligation de payer pour la banque. Les obligations du banquier et de l'exportateur restent distinctes.

Lorsque l'acheteur est en position de force, il peut exiger une garantie à première demande, à condition de la poursuite des relations commerciales. Dans ce cas, il suffit que le bénéficiaire en demande l'exécution par écrit pour que le montant de la garantie soit versé.

Ce type de garantie présente de nombreux inconvénients et risques pour l'exportateur et la banque garante :

- La banque garante s'oblige à payer sans avoir à examiner le bien-fondé de la demande de bénéficiaire et même si l'exportateur le lui demande ;
- Par ailleurs, la banque garante aura demandé à son client (l'exportateur donneur d'ordre) une lettre par laquelle ce dernier autorise sans condition à débité son compte en cas de mise en jeu.
- L'exportateur a peu de moyens d'intervenir (recours en référé) pour empêcher le versement du montant de la garantie à la banque qui est tenue vis-à-vis de bénéficiaire par une garantie à première demande .

A-3-selon l'aspect de marché

Le tableau ci-après nous permet de résumer les principales garanties selon l'aspect de marché :

Tableau N° 7 : Les garanties bancaires selon l'aspect de marché

typologie de garantie	Commentaire
La garantie de soumission (bid bond)	La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.
La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	Appelée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles l'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)
La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)	Cette garantie à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.
La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance	Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la

(Maintenance bond)	réception définitive des travaux
--------------------	----------------------------------

Source : G. legrand H. martini, « commerce international », éd dunod paris 2008, p 182.

A-4-Les autres garanties particulières

Il existe d'autres types de garantie sont :

❖ La garantie de paiement (labour and material payment bond) :

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous-traitants. Ceux-ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur, l'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité.

Qui reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat.

❖ La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et qui, après, sera réexporté.

Ce qui dispense une entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire temporaire couvrant le paiement des frais suscités, si l'entreprise étrangère venait à vendre un matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

B- Les aspects bancaires des opérations de garantie.

Sans entrer dans les techniques bancaires spécialisées, il semble utile que l'opérateur connaisse le déroulement schématique d'une opération de garantie chez le banquier.

B1-L'émission d'une garantie

L'émission d'une garantie bancaire se fait comme suit :

❖ Analyse de la demande

Le donneur d'ordre (exportateur) présente les documents suivants :

- un formulaire d'engagement par lequel l'exportateur autorise le débit de son compte en cas de mise en jeu
- une copie du contrat commercial, ou défaut certains éléments du contrat.

La garantie demandée se compose des éléments suivants :

- Nature et montant de la garantie ;
- validité de la garantie ;
- Destination de la garantie ;

❖ **La rédaction de l'acte, sa délivrance**

La rédaction et la délivrance sont faites par la banque ou des instructions sont envoyées au correspondant étranger dans le cas d'une garantie indirecte. De ce fait, l'original et la copie de l'acte sont transmis au client suivant ses instructions.

❖ **Le coût de la garantie**

Le coût de la mise en place de la garantie correspond à la commission prélevée par la banque jusqu'à l'annulation de la commande ; elle est la rémunération du risque encouru par la banque et du service rendu.

Par exemple, en France, les banques garantes ou contre garante pratiquent des taux de commission assez modestes (0.05% à 0.2% par trimestre⁵¹). Par contre, dans certains pays d'imploration (cas des garanties indirecte), le coût peut avoisiner les 1 à 2% l'an, en principe proportionnellement au temps, calculé par trimestre indivisible.

B-2-les opérations de suivi

Les opérations de suivi des garanties bancaires sont subdivisées en trois étapes :

❖ **la prorogation, la période de la validité**

Une date prévisionnelle est fixée lors de l'émission de l'acte ; or la période précontractuelle peut s'entendre, la signature du contrat ou son entrée en vigueur peuvent tarder, de ce fait, le fournisseur peut avoir du retard dans l'exécution du contrat... ;

Par ailleurs, le bénéficiaire peut donc être amené la prorogation de la garantie.

❖ **Augmentation et réduction des engagements**

Le montant de la garantie peut être modifié au cours du temps, parfois en augmentation, souvent en diminution.

La garantie est réductible dans le cas où des mainlevées partielles sont autorisées au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

⁵¹ G.legrand H.martini, op.cit, 190

Ainsi, les cautions de retenue de garantie et de bonne fin peuvent faire l'objet d'une mainlevée de 50%⁵² à la réception provisoire. Le risque du banquier se trouve réduit ainsi que le montant des commissions.

❖ La mise en jeu de garantie

Les causes de mise en jeu des garanties sont extrêmement nombreuses ; dont, la réduction imprécise des conceptions de garantie est source de litiges.

De façon simplificatrice, l'inexécution des obligations par le fournisseur provoque la mise en jeu des garanties au profit du bénéficiaire :

- Si la garantie est à première demande, la banque garante doit payer le bénéficiaire
- Si l'engagement bancaire est une caution se référant au contrat commercial, la banque procédera au paiement et ne débitera le compte de l'exportateur, son client, qu'après la fourniture de la preuve apportée par le bénéficiaire que le contrat n'a pas été exécuté correctement.

B-3-La mainlevée

La mainlevée permet de réduire ou de ramener à zéro-le montant de la garantie. Elle est reçue du donneur d'ordre (l'exportateur) et exécutée avec pièces justificatives, après accord préalable du bénéficiaire (l'acheteur étranger).

Il ya bien à signaler, qu'il arrive assez fréquemment qu'il soit difficile d'obtenir la mainlevée d'une caution, car dans certains pays, d'une part, on ne reconnait pas la valeur juridique de la clause indiquant, qu'au-delà d'une certains date, la caution devient caduque.

D'autre part, dans le cas d'une garantie indirecte, la banque locale à tout intérêt à retarder la mainlevée à fin de continuer à percevoir des commissions importantes. Seule la restitution du document d'engagement de garantie ou une lettre du bénéficiaire précisant la mainlevée, peut libérer la banque garante ou contre garante de son engagement.

En résumé

- La différence entre cautions et garanties bancaires sont comme suite :

⁵² Ibid.dem

Tableau N°8 : La comparaison entre la caution et la garantie bancaire.

Cautionnements	Garantie bancaires
-Engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur -La banque qui s'est portée caution peut tirer du contrat commercial des exceptions (des motifs) pour ne pas payer le bénéficiaire de l'appel de la caution. Elle prend souvent position qu'à partir d'une décision judiciaire généralement sollicitée par le donneur d'ordre (l'exportateur) sous forme d'un recours en référé par (exemple).	-Indépendantes, payables à première demande. Engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance. -Leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire.

Source : H.legrand .H,martini »le petit export », ed dunuod , paris2008, page 185

Conclusion

Les banques et petites et moyennes entreprises ont des relations concrétisés par la volonté des entreprises à satisfaire leurs besoins en crédits offerts par les banques. Les banques essayent de canaliser envers elles tous les besoins de financement des entreprises, en diversifiant notamment, les types de crédits afin de mieux répondre à leurs exigences tels que : les crédits de cycle d'exploitation, dont l'entreprise se confronte à des difficultés de trésorerie ; les crédits d'investissement, dans laquelle l'entreprise se trouve dans le besoin de renouvellement de ses équipements ou à une extension ou bien à une innovation dans ses capacités de production.

Les institutions financières et les établissements bancaires sont les principales sources de financement des PME, elles interviennent dans le financement des opérations du commerce extérieur a sa voir : crédit documentaire, la remis documentaire, le transfère libre, le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

Le financement des PME dans le commerce extérieur, par les banques est confrontées à plusieurs risques tels que le risque de taux change et politique...etc., et pour ce couvrir contre ces différents risques, les garantie bancaire sont devenues un moyenne essentiel qui permet de ce protéger contre ces risques.

Introduction

Dans le présent chapitre, nous allons présenter l'organisme d'accueil, au niveau duquel nous avons effectué notre stage, portant sur l'étude des cas pratiques relatifs au crédit à l'importation et crédit à l'exportation octroyée par cet organisme.

Il s'agit d'une agence appartenant au réseau B.A.D.R, c'est l'agence 362 sise à la wilaya de Bejaia, dont la création remonte au mois de mars 1982.

Section 1 : Présentation de la B.A.D.R et de l'agence 362 de sidi Aich

La BADR est l'une des principales institutions financières en Algérie qui joue un rôle important dans l'exécution des plans et programmes prévu a la réalisation des objectifs assignes au secteur agricole.

1-1-Historique sur la BADR

La BADR¹ (la Banque de l'Agriculture et du développement Rural) est une institution financière créée le 13 mars 1982 par le décret n°82-106 du 13 mars 1982. C'est une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, dont la charge est de fournir aux EPE (entreprises publiques économiques) les conseils et l'assistance dans l'exploitation et la gestion des moyens misent à leurs dispositions tout en respectant la législation qui régit l'activité bancaire.

En vertu de la loi n° 90 /10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, cette banque est devenue une personne morale qui effectue des opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

A partir de 1999, son capital social a augmenté pour atteindre le seuil de 33.000.000.000 DA.

La BADR est une banque qui relève du secteur public, qui a pour attribution principale le développement et le soutien du secteur agricole et la promotion des zones rurales. Son réseau compte actuellement 2014 plus de 290 agences et 41 directions régionales.

1-2- Evolution de la BADR

L'évolution de la **B.A.D.R** est caractérisée par trois grandes étapes qui sont comme suites :

¹ www.badr-bank.net/2009/index.badr_historique consulte le 02/06/2015

- ✓ **1982-1990** : Au cours de cette période, la B.A.D.R avait pour objectif d’asseoir sa présence dans les activités à vocation agricole et dans les zones rurales. Elle a acquis une expérience dans le financement de l’agro-alimentaire et de l’industrie mécanique agricole. Donc, cette étape est caractérisée par une spécialisation de chaque banque publique dans son champ d’intervention approprié.
- ✓ **1991-1999** : La loi n°90/10 du 14 avril 1990 avait mis au terme la spécialisation des banques, ce qui a entraîné l’élargissement du champ d’intervention de la B.A.D.R vers d’autres secteurs d’activités, notamment, vers les PME/PMI, tout en restant le partenaire privilégié du secteur agricole.

Au plan pratique, cette étape a permis l’introduction des techniques informatiques :

- 1991 : mise en application du système SWIFT pour l’exécution des opérations du commerce extérieur.
 - 1992 : mise en place du logiciel SYBU permettant le traitement des différentes opérations bancaires, informatisation de l’ensemble des opérations du commerce extérieur et l’introduction du nouveau plan des comptes.
 - 1993 : achèvement du processus d’informatisation au niveau des différentes agences du réseau bancaire de la BADR.
 - 1994 : mise en service de la carte de paiement et de retrait B.A.D.R.
 - 1996 : introduction du traitement et de réalisation à distance et en temps réel des opérations bancaires)
 - 1998 : mise en service de la carte interbancaire
- ✓ **2000-2002** : Cette étape se caractérise par la nécessité d’impliquer les banques publiques dans la relance des divers investissements productifs et l’adéquation de leurs activités et leurs services avec les principes de l’économie de marché.

Dans le cadre de son rôle de financement de l’économie, la BADR a accentué les crédits aux PME/PMI du secteur privé, tout en augmentant le soutien du secteur agricole.

Afin de faire face aux profondes mutations économiques et sociales, et satisfaire les besoins de la clientèle, la BADR a programmée des actions ayant pour objectif de modernisation de la banque, l’amélioration de la qualité de services fournis, ainsi que l’assainissement comptable et financier.

Parmi les réalisations, on trouve :

- 2000 : mise en œuvre d'un diagnostic exhaustif permettant d'identifier les forces et les faiblesses de la BADR et l'établissement d'un plan qui a pour but de mettre la B.A.D.R à niveau par rapport aux normes internationales.
- 2001 : assainissement comptable et financier, refonte des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais aujourd'hui, varient entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation ou d'un dossier d'investissement.
Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
- 2002 : généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales.

1-3- Les principales caractéristiques de la B.A.D.R

Parmi les principales caractéristiques de la B.A.D.R, on peut citer les suivantes² :

- La B.A.D.R est la première banque algérienne à concrétiser le concept de « banque assise » avec service personnalisé.
- L'information totale du réseau sur la base d'un logiciel propriété de la B.A.D.R et de développé par ses propres informations.
- La B.A.D.R effectue les traitements en temps réel à distance des opérations bancaires grâce à la télétransmission, ainsi que la consultation à distance des comptes par la clientèle « B.A.D.R consulte ».
- La B.A.D.R est une banque universelle qui intervienne dans le financement de toutes les opérations économiques, ainsi qu'elle participe de 30%³ au financement du commerce extérieur et elle met en place des crédits documentaires en 24heurs.

1- 4- Présentation de l'agence B.A.D.R 362 Sidi Aich

L'agence est une entité du réseau d'exploitation de la banque à qui sont attribuées des missions et fonctions bien précises.

L'agence BADR 362 Sidi Aich est une ancienne agence qui a ouvert ces portes à la clientèle le 02 juin 1984. Le 26 septembre 1988, elle change son siège pour un autre plus spacieux, situé sur la route nationale reliant Bejaia à Alger, ce qui lui a permis d'être plus connue et d'attirer plus de clientèle.

² www.badr-bank.dz consulter le 20/05/2015

³ L'agence de BADR362

L choix de dispositif « Banque assise », répartit l'agence en deux compartiments principaux :

- Le front office
- Le back office
- **Le front office** : Offre à la clientèle, un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires, par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et de placement bancaires et financières.
- **Le back office** : Constitue, quant à lui, un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptables et analystes financiers) pour traiter en taux réel les ordres et les opérations reçus du front office et du réseau de la compensation. Il assure, ainsi, le lien entre les différents services et les organismes extérieurs.

1-4-1- Mission de l'agence 362 Sidi Aich

L'agence locale d'exploitation **B.A.D.R 362 de Sidi Aich** s'est vue décernée les missions fondamentales suivantes :

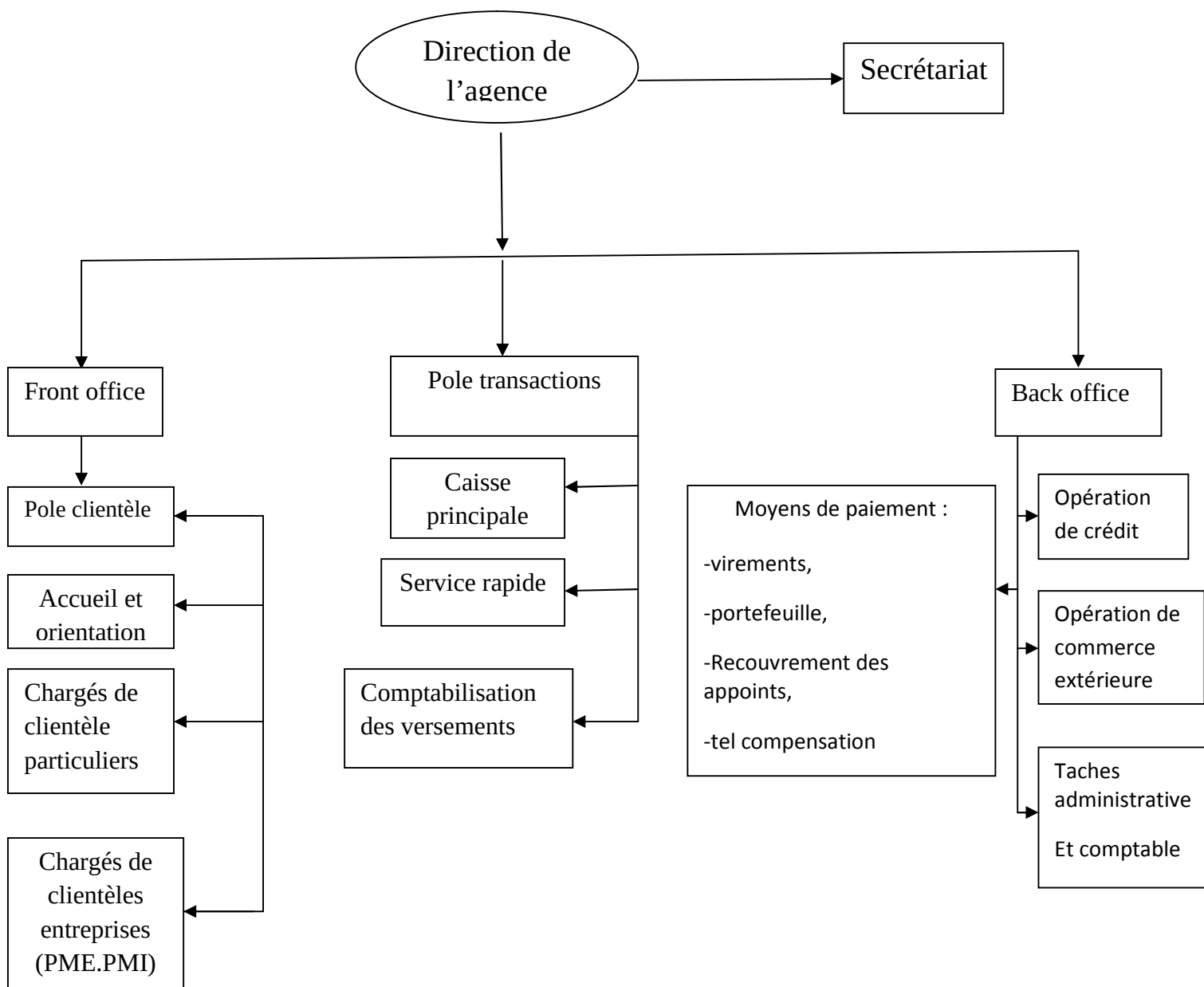
- disponibilité suffisante pour faire face au retrait de fond de la clientèle ;
Veiller a la présentation et l'amélioration de l'image de marque de la banque ;
- Gérer et rentabiliser ce qui constitue son fond de commerce ;
- Prospecte et démarche la clientèle potentielle tout en veillant à la fidélisation de la clientèle domiciliée ;
- Contrôle, étudier et notifier les crédits et la limite de ces prérogatives ;
- Procéder à des analystes de conjuncture pour le compte de sa hiérarchie ;
- Etablir le rapport d'activité ;
- Prendre en charge l'ensemble des operations de la clientèle ;
- Veiller à une gestion rationnelle des espèces en limitant l'immobilisation des fonds.
- Procéder les opérations du commerce extérieur ;
- Proposer des formules ou produit des placements en tenant compte des orientations de la direction générale.

1-4-2- Organisation de l'agence BADR 362

Etant une banque assise, les agences de la B.A.D.R ont un aspect organisationnel spécifique, qui les distingue des autres agences.

L'organisation de l'agence BADR 362 se présente comme illustré par l'organigramme ci-après :

Figure N° 4 : L'organisation de l'agence BADR 362



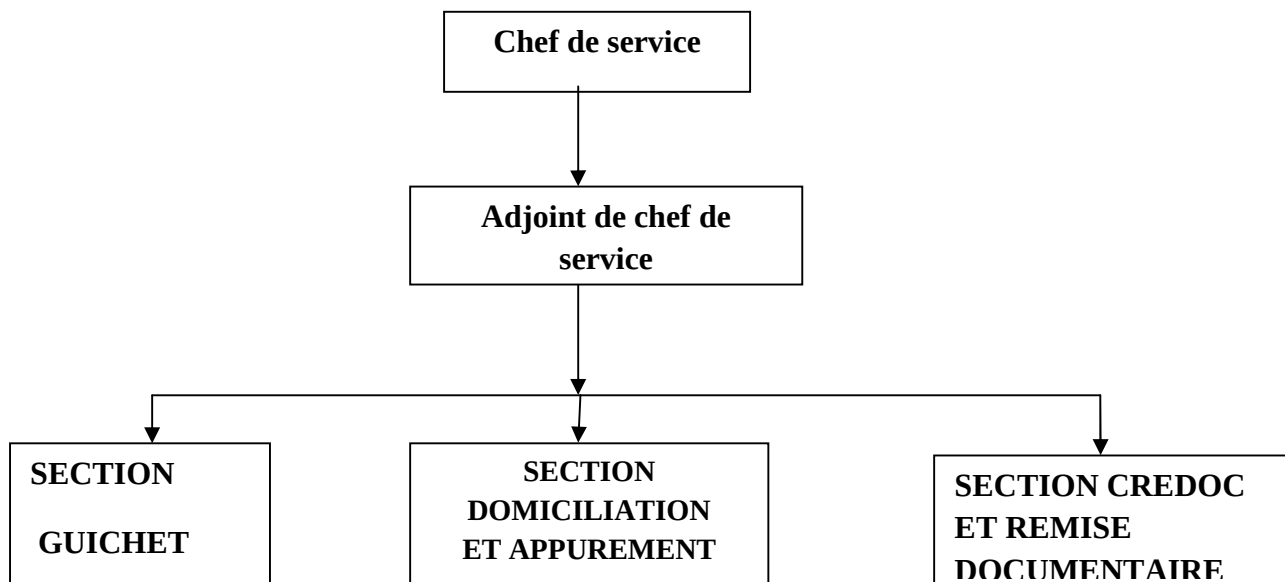
Source : l'agence de BADR SIDI AICHE 362

1-5- La présentation de service des opérations de commerce extérieur

Ce service a pour fonction de réaliser toutes les opérations ou relation avec l'étranger et ce conformité avec la réglementation d'échange et du commerce extérieur, ainsi il se charge de la domiciliation des implorations, ouverture et suivi de la remise documentaire et le crédit documentaire ; la gestion des comptes devises et opérations de change.

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité et du volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence de la BADR 362 de sidi aich, afin de satisfaire leur clientèle, est organisé selon l'organigramme qui se présente dans le schéma ci-après :

Schéma N° 5 : l'organigramme de service étranger de l'agence BADR 362



Source : Revu BADR (Agence 362 Sidi Aich)

1-6-Relation du service étranger

Le service étranger entretient des relations étroites avec multitudes de partenaires, on distingue des relations internes et des relations externes à l'organisme auquel il se rattache

1-6-1- Relations internes

On peut distinguer les relations fonctionnelles et les relations hiérarchiques présentées comme suite :

➤ **Les relations fonctionnelles**

Elle consiste à son rattachement aux autres services de l'agence telle que, le service caisse et crédit. Les premiers lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

Quant au seconde, il lui ; permet l'octroi le crédit par signature (caution et aval), l'ouverture de ligne de crédit pour le financement des contrats et marché ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

➤ **Les relations hiérarchiques**

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'information et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

1-6-2- Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions telles que :

➤ **La banque d'Algérie**

Le service doit appliquer toutes les directives (Règlement, restriction, liste d'interdits de domiciliation...etc.) que lui communique le service de la banque d'Algérie.

➤ **Le ministre du commerce**

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportations, notamment pour l'obtention des listes de produit autorisés ou prohibés à faire d'une transaction commerciale avec l'étranger.

➤ **Administration des douanes**

A pour but, le contrôle des flux phtisiques relatifs aux opérations du commerce extérieurs.

➤ **Le ministre de finance**

Leur objectif est la mise en place des lignes de crédits extérieurs aux profils des importateurs.

Chapitre 3

Cas pratique sur les moyens
de financements bancaires
dans le cadre de commerce
extérieur

Conclusion générale

Le commerce international a connu l'évolution après la 2^{ème} guerre mondiale suite à l'accroissement de la population qui a impliqué l'augmentation de la demande mondiale ainsi, aux institutions internationales qui ont jouées un rôle très importants dans le développement, dans la régulation et la libéralisation des échanges entre les différents pays dans le monde tels que, le FMI et la banque mondiale ensuite l'OMC vers les années quatre vingt dix.

En effet, le commerce extérieur en Algérie, durant la période d'une économie planifiée, les échanges du pays avec l'extérieur ont été monopolisés par l'Etat, dont stipule la loi **78-02** relative au monopole d'état sur le commerce extérieur.

L'économie algérienne est engagée depuis presque trois décennies dans un processus de réformes économique toujours en cours, et cela dans un contexte difficile. Globalement, ces réformes sont marquées par le passage d'une économie administrée à une économie de marché. Cela était marqué par l'élargissement du cadre institutionnel, dont, l'adoption du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion des PME et l'ordonnance n^o 01/03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement. Ainsi, le développement de tissu des petites et moyennes entreprises (PME) est devenu une nécessité pour le développement et la croissance économique. Par conséquent, les PME jouent un rôle très important et indispensable dans la création de la richesse et la création de l'emploi.

Cependant, les PME ont besoins d'un encadrement financier pour avoir un poids de créer la richesse et l'emploi dans une économie, cette dernière procure un besoin de financement car les ressources internes ne lui permet pas de couvrir leurs besoins de financement, à cette effet, les PME s'orientent vers les ressources de financement externe, tel que les emprunts bancaires et d'autres institutions financières.

D'après l'étude pratique au sein de l'Agence BADR 362 Sidi Aich, nous sommes arrivés à confirmer nos deux hypothèses :

La première hypothèse, les PME ont plusieurs choix de moyens de financement à l'exportation.

La seconde hypothèse, les modalités de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur sont soumises à l'encrage réglementaire selon la loi de finance de 2009 stipule que toutes les opérations d'importation doit être effectuées obligatoirement par le crédit documentaire et la loi de finance 2014, stipule que « les importations destinées à la

Conclusion générale

revente en état ne peuvent s'effectuer qu'aux moyens du crédit documentaire ou la remise documentaire

Comme on a constaté aussi, le moyen de financement le plus utilisé par les PME dans les transactions avec l'étranger est le crédit documentaire et cela revient comme le seul moyen le plus efficace et le plus sécurisé. Ainsi, les garanties bancaires à l'international ne sont utilisées que par les banques publiques, puisqu'elles ont des moyens qui demandent des fonds énormes. En ce qui concerne d'autres moyens, ils ne sont utilisés que lorsqu'il y a une bonne connaissance basée sur la confiance entre les deux contractants.

Introduction générale

Le commerce international est développé à partir du XV^{ème} siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime et suite à la découverte du nouveau monde et les nouvelles méthodes de production et de commercialisation.

Après la 2^{ème} guerre mondiale, les échanges internationaux ont connu un progrès important du fait de l'accroissement de la population, qui implique l'augmentation de la consommation, le développement des techniques de financement, des opérations commerciales et les moyens de transport.

L'Algérie, au lendemain de l'indépendance a entamé un long processus de développement économique en adoptant le modèle d'économie centralisée. Ce processus est marqué par les différents plans de développement mis en œuvre dès la fin des années 1960¹, cette période l'économie algérienne était complètement étatisée par un interventionnisme étatique très élevé. En février 1978, le ministre des finances et de l'économie a imposé la **loi 78-02** relative au monopole d'Etat sur le commerce extérieur². En effet, **l'article 01** de cette loi stipule que « les exportations de biens fournitures, services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat », ce qui signifie que tout contrat avec une entreprise étrangère ne peut être conclu que par ou un organisme d'Etat. Cette loi bouleverse l'organisation du commerce extérieur en dessine rapidement les contours, en nationalisant toutes les transactions sur achats et ventes.

C'est à partir la période de libéralisation qui a été marquée dès le début de la décennie quatre vingt dix que les pouvoirs publics ont sensiblement élargi le cadre institutionnel (Décret législatif, 1993³) qui avantage les activités d'investissement. Ces mesures de développement de la PME, comme une option de rupture, s'inscrit dans l'objectif de diversifier les sources de croissance en exportant hors hydrocarbures.

En effet, selon le centre national de l'information et des statistiques, les exportations en Algérie vers l'étranger durant l'année 2014 sont constituées essentiellement des hydrocarbures d'un montant de 63.75 milliards USD, soit une part de 96,72% du volume global des exportations⁴. Les exportations hors hydrocarbures restent, quant à elles, toujours marginales

¹ B.Safia, Thèse magistère, «Les relations banques/Entreprises publiques : portées et limites », université mouloud Mammeri de Tizi ouzou, juin 2012, p5.

² Loi n°78-02 du 11/02/1978, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

³ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion des PME.

⁴ Les chiffres présentés dans cette note proviennent des Statistiques Provisoires du Commerce Extérieur de l'Algérie par Partenaires pour l'année 2013-2014, émanant du Centre National de l'Informatique et des Statistiques.

Introduction générale

avec seulement 3,28% du volume global des exportations durant la même année, soit l'équivalent de 2,16 milliards USD et elles sont constitués essentiellement dans les huiles, les sucres, les phosphates et de calcium.

Notre étude se porte sur les PME/PMI, cette particularité est venue par le décret législatif 1993 relatif à la promotion des PME.

En Algérie, les PME sont peu engagées sur les marchés étrangers. Le volume des exportations globales hors hydrocarbures arrive à peine à franchir le cap de deux milliards de dollars/an. Les données disponibles au niveau de ministère de l'industrie indiquent que la portée internationale des PME algériennes est très réduite⁵.

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'une région (d'un pays).

L'une des sources de financement les plus importantes auxquelles recourent les PME, suite à sa contrainte de financement, est la banque. En d'autres termes, les banques publiques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement des PME, et elles se situent au cœur de l'activité économique algérienne.

De ce fait, il importe de savoir le rôle joué par les banques dans le financement des PME dans le cadre du commerce extérieur. De nos jours, l'activité des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, cette orientation s'explique du faite que la seule source de financement des entreprises en Algérie est la banque. En effet, le développement des échanges internationaux a eu conséquence la mise en place des moyens de financement des PME dans les opérations du commerce extérieur adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier. L'accélération des volumes des échanges ont poussés les banques à mètrent en place des moyens de financement plus efficaces et plus sécurisés.

L'Objet du travail est de comparer entre les différents moyens de financements bancaires des PME/PMI dans le cadre du commerce extérieur en particulier ceux proposés par «BADR 362 Sidi Aich ».

⁵ D.Sabrina, Colloque international « Les PME Exportatrices : Croissance Economique Hors Hydrocarbure », université Sétif1, 11,12 mars 2013, p11.

Introduction générale

La question centrale à laquelle nous nous intéressons est de savoir Quels sont les différents moyens de financement des PME dans les opérations du commerce extérieur au sein de l'ABDR ?

Pour répondre à cette question, nous allons adopter une démarche méthodologique comme suite :

La première est d'ordre théorique, élaborée sur la base d'une revue bibliographique utilisant des ouvrages, articles, mémoires et thèses. La seconde consiste en un stage pratique d'un mois au niveau de l'agence 362 BADR Sidi Aich dont on a étudié les différents moyens de financement utilisés par cette dernière.

Nous formulerons deux hypothèses à cet égard.

La première hypothèse, les PME ont plusieurs choix de moyens de financement à l'exportation.

La seconde hypothèse, les modalités de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur sont soumises à l'encrage réglementaire.

Pour mener à bien notre recherche, nous allons structurer notre travail en trois chapitres classés comme suite :

Le premier chapitre traitera le commerce international et l'évolution des PME/PMI algérienne à l'international, il est subdivisé en trois sections, après avoir donnée les généralités sur le commerce international, en section une, les généralités et l'évolution des PME/PMI en section deux, nous allons présenter, la place et les mesures de développement des PME/PMI en Algérie.

Le second chapitre sera consacré sur le financement des PME/PMI en Algérie, dont il est subdivisé en trois sections partagées respectivement, dont on va parler sur : Les modes de financement des PME/PMI, Le financement des PME/PMI dans le cadre du commerce extérieur et Les risques et les garanties bancaires à l'international

Nous terminerons avec le troisième chapitre par une étude pratique, dont nous traiterons les différents moyens de financement des PME dans le cadre du commerce extérieur au sein de l'Agence BADR 362 Sidi Aich. Ce chapitre est subdivisé respectivement, et il sera structuré comme suite : La présentation de l'organisme d'accueil « Agence BADR 362 Sidi Aich »,

Introduction générale

étude des cas pratiques sur le financement des PME dans le cadre du commerce extérieur au sein de l'Agence BADR 362 Sidi Aich et la comparaison et la procédure de traitement des crédits à l'importation.

La liste des tableaux :

Numéro de tableau	Titre de tableau	Page
01	Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1963-1973	10
02	Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1974-1989	11
03	Evolution de la balance commerciale d'Algérie, 1990-2014	13
04	Les caractéristiques de la PME selon la démentions	21
05	Evolution de la création des PME en Algérie durant la période 2001-2013	25
06	Relation entre PME et Emploi en Algérie	27
07	Les garanties bancaires selon l'aspect de marché	70
08	La comparaison entre la caution et la garantie bancaire	74
09	Le cachet de domiciliation	85
10	La constitution de la commission de domiciliation à l'importation	86
11	La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit	88
12	La constitution de la commission de domiciliation à l'importation	92
13	La constitution de la commission d'encaissement	92
14	La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire	97
15	La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire	99
16	La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire	100

17	La constitution de la commission de domiciliation à l'exportation	103
18	Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	106
19	Synthèse des résultats comparatifs	109

La liste des schémas.

- **Schéma N⁰ 1** : Le déroulement schématique de la remise documentaire.....p58
- **Schéma N⁰ 2** : Représentatif d'une garantie directep69
- **Le schéma N⁰ 3** : Une garantie indirectep69
- **Figure N⁰ 4** : L'organisation de l'agence BADR 362p80
- **Schéma N⁰ 5** : l'organigramme de service étranger de l'agence BADR 362.....p81

Introduction générale

Liste des abréviations

ANDI : agence nationale de développement de l'investissement

ANGEM : agence nationale de gestion des microcrédits

ANSEJ : agence nationale de soutien pour l'emploi des jeunes

APSI : agence nationale pour la promotion d'investissement

ABEF : l'association professionnelle des banques et des établissements financiers

AGI : autorisation globales des importations

BADR : banque de développement rural

BFR : besoin de fond de roulement

BM : banque mondiale

CACI : chambre algérienne de commerce d'industrie

CEE : communauté économique européenne

CECA : Communauté Européenne de Charbon et de l'Acier

CNAC : caisse nationale d'assurance chômage

CNC : chambre nationale de commerce

CNI : commission nationale des investissements

CNIS : centre national sur l'information statistique des douanes

EURL : l'entreprise a responsabilité limité

FGAR : fond de garantie des crédits au PME

FMI : fond monétaire internationale

GATT : général agrément on tarif and douanier

NIF : numéro d'identification fiscale

OMC : organisation mondiale de commerce

OPM : offre à prix fermé

PME : petites et moyennes entreprises

PDEM : les pays développés à économie de marché

PREG : provision reçus en garantie

RUU : règles est usance uniformes

SA : société anonyme

SARL : société a responsabilité limité

SNC : société non collectif

SPA : société par action

TPE : très petites entreprises

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de

Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

**Comparaison entre les différents moyens de financement bancaire des
entreprises dans le cadre du commerce extérieur en Algérie :
« Agence BADR 362 Sidi Aich »**

Réalisé par :

1-Zadi Faouzi
2-Ziane- Khodja Mustapha

Encadré par :

Mme. Rahmani

Membre du jury

Présidente : Mme. Moussi

Examineur : M. zoreli

Rapporteur : Mme. Rahmani

Promotion 2014-2015

Liste des abréviations

Remerciement

Nous remercions le bon Dieu pour le courage et la patience qui nous ont été utiles tout au long de notre parcours.

Nos remerciements sont adressés à :

Notre promotrice Mme. Rahmani, pour pertinents conseils et ses orientations, ainsi que sa disponibilité au long de ce travail.

Nous remercions également l'ensemble du personnel de l'Agence BADR 362 Sidi Aich. Ainsi nous tenons à remercier plus particulièrement M.YAICI qui nous a beaucoup aidé et orienté.

Nous tenons à remercier le département des sciences commerciales, l'ensemble de chargé de cours et de TD.

Enfin, nous tenons à exprimer nos profonds remerciements à tous ceux qui nous ont soutenus de près ou de loin pour la réalisation de ce modeste travail.

Section 2 : études des cas

Dans cette section, après une étude théorique nous traiterons les cas pratiques au sein de l'agence BADR 362 Sidi Aich.

2-1- Le processus de déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire

Le cas à étudié dans notre travail, il représente a la fois un crédit documentaire irrévocable et confirmé et un crédit fournisseur différé à 59 jours ; date B/L.

Pour mieux comprendre les différentes étapes du crédit documentaire, après l'étude théorique, nous suivrons dans cette partie un exemple d'un crédit documentaire réalisé par la banque BADR (362 Sidi Aich).

2-1-1-La présentation des contractants :

Dans ce premier cas, une société X de Bejaia a signé un contrat d'achat des accessoires pour groupes électrogènes, avec une société CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES(England).

Les parties prenantes dans le déroulement du processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire sont comme suite :

- L'importateur : Entreprise X.
- L'exportateur : CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES(England)
- La banque émettrice : BADR (agence 362 de sidi aich)
- La banque notificatrice : La banque GULF INTERNATIONAL BANK B.S.C
- La banque confirmatrice : Société générale Paris

Le 30/03/2015 a signé un contrat avec l'exportateur (CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES) pour :

- Une marchandise : GENERATRICES ELECTRIQUES
- Un montant de la marchandise est : 212 200.00 EUR
- Inco term utiliser: FOB (free on board Franco à bord)
- Lieu de destination : port de Bejaia ALGERIE

- Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé, différé à 59 jours date B/L.

2-1-2-Phase de domiciliation de crédit documentaire

La domiciliation bancaire¹ d'un contrat d'importation de biens/services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Conformément à l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert rapatriement des fonds, engagement et/dédouanement.

2-1-2-1-Ouverture du dossier de domiciliation

Pour l'ouverture d'un dossier de domiciliation², l'importateur doit présenter à sa banque les documents suivants :

Une demande de domiciliation, facture pro forma (Annex01), photo copie du registre de commerce, la carte NIF (numéro d'identification fiscale), extrait de rôle, une mise à jour CNAS et CASNOS (attestation de non impayé).

La reconstitution de domiciliation dans notre cas se fait comme suite :

- Nom de l'importateur : Entreprise X.
- Objet : domiciliation d'une importation de marchandises
- Désignation : GENERATRICE ELECTRIQUE
- Tarif douanier : 8501 64 00
- Pays de provenance : England
- N° de la facture : 3325860
- Date d'ouverture : 21/06/2014
- Prix en devise : 212 200.00 EUR
- Incoterm : FOB
- Pays d'origine : England

2-1-2-2- La contribution d'un numéro de domiciliation.

Après l'acceptation de la demande d'ouverture par l'agence BADR 362, l'agent chargé de l'étude à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

¹ Règlement de la banque d'Algérie de n°07/01 art29.

² Règlement de la banque d'Algérie de n°07/01 art32.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Il y a bien à signaler, dans la demande d'ouverture du dossier de domiciliation, le client dégage la BADR du risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente, cette augmentation sera répercuter sur le client.

Le cachet de domiciliation est composé de cinq cases comme suites :

Case1 : Composée d'un numéro du guichet de domiciliation qui est différents d'une agence a une autre, les deux premiers chiffre (06) représente le code de la wilaya ou se trouve cette agence, Les deux chiffres au milieu (04) représente le classement de l'agence au niveau de la wilaya ou elle réside et les deux derniers chiffres (06) représente le code de l'agence BADR 362 Sidi Aich.

Case 2 : Année/Trimestre représente l'année et le trimestre dans laquelle l'opération d'ouverture du crédit documentaire a l'importation.

Case 3 : La nature de l'opération

Case 4 : Le classement du dossier d'importation

Case 5 : La monnaie utilisée dans la transaction.

Tableau N°9 : Le cachet de domiciliation

N° du guichet de domiciliation	Année/Trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre Chronologique	Codification de la devise
060406	20014/2	10	00023	EUR

2-1-2-3- L'ouverture d'une fiche de contrôle

Dans cette étape l'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI (Annex02) qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Le nom et l'adresse de l'importateur
- Le nom de la banque domiciliaire
- Le numéro de guichet domiciliaire

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Le nom de l'exportateur

Le but de cette fiche de contrôle, étant le suivi et la gestion du dossier domicilie jusqu'à l'apurement.

2.1.3. La constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence BADR 362 Sidi Aich à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivante :

Tableau N°10 : La constitution de la commission de domiciliation à l'importation.

Désignation	Montant
Crédit du compte de commission de domiciliation ³ (compte produit 701 910)	3000,00
Crédit du compte Taxe sur activité bancaire (341 147) TVA 17%	510,00
Total commission de domiciliation (TTC)	3 510,00

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

En fin, le compte du client sera débité de 3 510 ,00 Da lors de sa domiciliation auprès de l'agence BADR 362.

2-1-4 L'ouverture du crédit documentaire à l'importation

L'ouverture du crédit documentaire est effectuée par la BADR (Agence 362 Sidi Aich) sur demande de son client (ENTREPRISE X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES), ce dernier à exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable confirmé, différé à 59 jours.

De ce fait l'importateur demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Dans notre cas, les marchandises importées est pour le motif d'utilisation pour le montage et non pour la revente. Les documents exigés dans l'importation des marchandises pour le non revente en état sont comme suit:

- 1- Facture pro forma domiciliée
- 2- Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire (Annexe 03) qui contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suite :
 - Nom/ raison social de l'importateur (Entreprise X).

³ Conditions générales de banque, applicable à la clientèle, version 2010, p14.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Nom de l'exportateur (CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES)
 - Le montant en devise : 212 200.00 EUR
 - Forme du crédit : Crédit documentaire irrévocable confirmé, réalisable auprès différé à 59 jours date B/L.
 - Expéditions partielles : Autorisées
 - Transbordement : Interdits
 - Embarquement : Par bateau
 - Le port d'arrivée : Port de Bejaia
 - Date de validité de crédit : 21/06/2014
 - Condition de livraison : Incoterm, FOB au plus tard le 31/05/2014
 - Description de la marchandise/service : Génératrices électriques conformément à la facture pro forma N° 3325860 du 06/03/2014
 - Les documents exigés au fournisseur :
 - 4 factures commerciales originales signées et cachetées par le bénéficiaire.
 - Jeu complet 2/3 originaux et 2 copie non négociables de connaissance (Annex04) « clean on bord » propres, de la banque de l'agriculture et du développement rural notifie l'ordonnateur stipulant fret prépayés.
 - Copie certificat d'origine (Annex05) vise par la chambre de commerce de l'exportateur
 - Copie de liste de colisage
 - Copie de certificat de conformité
 - Copie d'EUR1 (Annex06)
 - Période de présentation des documents : Selon la règle RUU600 les documents doivent se présenter dans les 21 jours après la date d'expédition
 - Assurance couverte par l'ordonnateur.
 - Le NIF de la société doit être mentionné sur tous les documents.
 - Instructions frais et commissions :
 - Le taux de change est à la charge de l'entreprise X.
 - Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale.
 - Tarif douanier : 8501 64 00
- 3-Attestation de non impayé (Annex07)

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

4-Copie AUT1 (Autorisation du crédit) c'est un engagement donné par la banque BADR 362 à l'entreprise X de financé ces opérations d'importations par le crédit documentaire (Avance sur marchandise). (Annex08)

5-Engagement de non revente en état (Annexe09)

2-1-4-1- La procédure de comptabilisation d'un crédit documentaire

Lors de l'ouverture du crédit documentaire, la banque exige des frais de commission d'ouverture à son client qui sont comptabilisés comme suit :

- Le montant de la marchandise en devise est de : 212 200,00 EUR
- Le cours est de : 108
- Le montant de la marchandise en DA est de : 22 917 600,00 DA
- Débit du compte de client : 22 917 600,00 DA
- Crédit du compte : PREG (provision reçus en garantie) est de : 22 917 600,00 DA

Les commissions d'engagement représentent 6.25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie⁴.

Donc, la commission d'engagement = $(22\,917\,600,00 \text{ DA} \times 6.25/1000) = 143235 \text{ DA}$

Le compte client (Entreprise X) sera débité comme le présente le tableau suivant :

Tableau N°11: La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire

Désignation	Montant
Commission d'ouverture fixe	3000,00
Les commissions d'engagement	143 235
Frais Swift (fixe) ⁵	2000,00
Total hors taxe	148 235
TVA (17%)	25 199,95
Total des commissions (TTC)	173 434,95

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

⁴ Ibi-dem, p16.

⁵ Ibi-dem, p15.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Enfin, la banque à débité le compte client de la somme 22 917 600,00 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 173 434,95 DA. La valeur totale débitée est de : 230 91 034, 95 DA.

2-1-4-2- L'émission du crédit documentaire

La banque BADR (Agence 362 Sidi Aich) transmis par l'intermédiaire de la direction du commerce extérieur, S/DCD (Sous direction de crédit documentaire) par un Swift (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice (société générale) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client (Enterprise X).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la direction du commerce extérieur (Sous direction de crédit documentaire). Ce bordereau est constitué des trois feuilles, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.

2-1-4-3-La réalisation du crédit documentaire

L'exportateur est notifié de l'ouverture de crédit documentaire à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le client récupère le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin de dé douanier la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire D10 (Annex10) au client lors de la prise en possession de la marchandise, en fait parvenir un exemplaire à sa banque BADR (Agence 362 Sidi Aich).

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture de crédit documentaire. et la banque notificatrice les transmet à la direction du commerce extérieur (Sous direction de crédit documentaire) qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions de crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BADR (Agence 362 Sidi Aich) par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

Les documents étaient conformes, la banque BADR (Agence 362 Sidi Aich) s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tour à la

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

banque une copie Swift⁶ envoyée au correspondant et une formule 4 (Annex11) qui est un avis de débit.

Le système Swift contient les informations suivantes :

- La banque émettrice BADR (Agence 362 Sidi Aich)
- Message type MT 700 (émission d'un crédit documentaire)
- Le récepteur du message
- Forme du crédit documentaire irrévocable et confirmé
- Le numéro du dossier de crédit documentaire : 145001290
- La date d'émission : 03/08/2014
- L'importateur : Entreprise X
- Le bénéficiaire CUMMINS GENERATOR TECHNOLOGIES(England)
- La banque confirmatrice société générale Paris
- Le montant en devise 212 200 .00 EUR
- Lieu de destination Port de Bejaia Algérie
- Date d'envoi 29/04/2014

2-1-4-4-L'apurement du dossier de domiciliation

Tout opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux physique doivent équilibrer les flux financiers).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants :

- La facture commerciale;
- Swift de règlement ;
- Avis de débit liaison sièges ;
- Le D10 : Document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;
- La formule 4 qui confirme que le transfert est effectué.

NB : Dans le cas où l'opération se réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

⁶ Swift est un réseau interbancaire qui offre une palette de services extrêmement diversifiée : Transfert à compte, opérations sur devise ou sur titre, recouvrement, ... etc. Il a été créé en 1977 pour remplacer le Télex, jugé trop long et pas assez fiable.

NB : dès que les documents arrivent à la banque. Cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve MT 732 (annex12)... signé qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

2-2- Le processus de financement des importations par la remise documentaire

Dans cette étape, nous traiterons un cas pratique d'une importation financé par une remise documentaire contre paiement.

Après l'étude théorique, nous suivrons les étapes chronologiques pour la réalisation de l'opération de l'importation d'une marchandise, dans cette dernière en traitons un exemple d'une remise documentaire contre paiement réalisé au sein de la banque BADR (362 Sidi Aich).

La présentation des contractants :

Dans ce second cas, une société X de Bejaia (Le tiré) a signé un contrat d'achat avec une société de Hong Kong (Le donneur d'ordre) le 03/11/2014 pour :

- Une marchandise : MOULD SERIES
- Un montant de la marchandise est : 17 256,00 \$
- Incoterm utilisé: CFR (Cout et fret)
- Lieu de destination : port de Bejaia ALGERIE
- Mode de règlement : paiement par remise documentaire contre paiement.

Tout d'abord, la banque remettante (banque de l'exportateur) envoie les documents (03 copies factures commerciales, 03 listes de coulissages, 01 certificat d'origine, 01 certificat de qualité) sous le pli fermé constituant la remise documentaire adressée à la banque de l'acheteur (Banque notificatrice) par le DHL.

Ensuite, une fois la remise documentaire est réceptionnée la banque notificatrice BADR Agence 362 Sidi Aich) envoie l'accusée de réception à la banque remettante (Société générale). De ce fait, la banque de l'importateur BADR (Agence 362 sidi aich) avise son client (société X Bejaia) dès la réception des documents pour la notification.

Après avoir notifier les documents, l'importateur doit présenter les documents à sa banque pour la domiciliation. Les documents de domiciliation sont comme suit : Une demande de domiciliation, Une attestation de risque de change, Un engagement, Un registre de commerce,

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Un extrait de rôle, Une attestation de mise à jour CNAS et CASNOS, Un attestation d'immatriculation fiscale, contre paiement.

La commission de domiciliation est calculée comme suite :

Tableau N°12 : La constitution de la commission de domiciliation à l'importation.

Désignation	Montant
Crédit du compte de commission de domiciliation ⁷ (compte produit 701 910)	3000,00
Crédit du compte Taxe sur activité bancaire (341 147) TVA 17%	510,00
Total commission de domiciliation (TTC)	3 510,00

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

La commission d'encaissement est calculée comme suite :

Tableau N°13 : La constitution de la commission d'encaissement

Désignation	Montant
Crédit du compte de commission d'encaissement ⁸	10 000,00
Crédit du compte Taxe sur activité bancaire (341 147) TVA 17%	1700,00
Total commission d'encaissement (TTC)	117 00,00

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

Après avoir constituer la commission de domiciliation et la commission d'encaissement, le banquier passe à La comptabilisation de la remise documentaire.

Dans cette étape, l'enregistrement de la remise documentaire doit être fait tout d'abord sur un registre manuel, après la banque affecte un enregistrement sur le système qui se comptabilise comme suit :

-RD1 : enregistrement la valeur de la remise 17 256,00 USD

Crédit/ compte exigible a l'encaissement 17 256,00

Débit/ compte valeur à recouvrir après encaissement 17 256,00

-RD2 : La sortie de la remise documentaire

Dans cette étape, le banquier débite et crédite les comptes comme suite :

⁷ Conditions générales de banque, applicable à la clientèle, version 2010, p14.

⁸ Conditions générales de banque, applicable à la clientèle, version 2010, p 17.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Le montant de la contre valeur 1 497 466,00
Crédit/ compte client à vue pour un montant de la contre valeur 1 497 466,00
Débit/ compte provision 1 497 466,00
Crédit/ compte exigible a l'encaissement étranger 1 497 466,00
Débit/ compte valeur à recouvrir après encaissement 1 497 466,00

Enfin, Le règlement de la remise documentaire

Dans cette dernière étape, l'agence 362 transmis à la direction des opérations financières (Sous direction des opérations avec l'étranger) les documents suivants relatifs a la remise documentaire :

- Bordereau d'envoi de transfert ;
- Un ordre de virement signé par le client ;
- ET1 (c'est une formule signalétique interne à la BADR) ;
- Formule 04 (Document de cession des devises de la banque d'Algérie;
- Annex 05 (Un ordre de paiement du client);
- Facture domiciliée ;
- Copie connaissance;
- Copie bordereau d'encaissement;
- Copie avis de débit du client ;
- Attestation de validation de la provision de retenue de garantie (PREG)

Une fois que la direction des transferts des services de la DGA reçoit les documents de règlement, cette dernière procède a l'achat de la devise auprès de la banque d'Algérie pour le règlement définitif de la remise, un avis de débit de liaison-siège sera ré-envoyé à l'agence accompagné de la formule04 et d'un Swift MT202 (Swift de la remise documentaire), pour enfin répercuté le montant transférer, ainsi que les commissions y afférents comme suite :

-Compte client sera débité avec un montant de contre valeur + la commission+ taxe sur la -
commission+commission de la banque d'Algérie -

-L'avis de débit liaison-siège= 1 483 821,01+3 709,55+630,62+1 483,82

-A porter au débit du client= 1 489 645,00 DZD

L'écriture comptable de l'opération :

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Crédit/compte client à vue pour un montant 1 497 466, 31
- Débit/compte provision pour un montant 1 497 466,31
- Débit/ compte client pour un montant 1 489 646,00
- Crédit/ compte liaison-sièges pour un montant 1 489 646,00

L'apurement du dossier

A la réception de document douanier exemplaire banque et la formule04 de la banque d'Algérie, ainsi que le Swift de règlement, le dossier déclaré au service de la BADR comme dossier apuré, cette dernière transmet la déclaration à la banque d'Algérie.

2-3-Les garanties bancaires à l'international

Dans cette étape, nous traiterons un cas pratique d'une garantie bancaire à l'international. Après l'étude théorique, nous suivrons les étapes chronologiques pour la réalisation de l'opération de l'importation d'une marchandise, dans cette dernière, nous traitons un exemple d'une garantie de bonne exécution au sein de la banque BADR (362 Sidi Aich) présenté comme suite :

Une société X de Sétif a signé un contrat d'achat d'une marchandise (système de transport par bande mécanisée pour la manutention du magasin minoterie complet d'accessoire) le 25/12/2013 avec le fournisseur PAGLIERANI SRL.

La présentation des contractants est comme suite :

- L'importateur : Group Eriad de Sétif
- L'exportateur : paglierani SARL
- La banque de l'importateur : BADR 362 Sidi Aich
- La banque de l'exportateur : Société générale

Les conditions du contrat sont présentées comme suite :

- Délais de livraison : 72 jours à compter de la date d'ouverture de la L/C
- Garantie : 16 mois
- Expédition : Par bateau
- Port d'embarquement : LIVORNO OU LASPEZIA OU GENOVA
- Port Débarquement : Alger Algérie

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Incoterm : CFR
- Emballage : Inclus
- Montage, mise en service et formation : A titre gracieux
- Origine : Italie

Modalités de paiement dont elles les deux contractants sont mises d'accord sont comme les suivantes : La totalité du montant à régler sera effectué par la lettre de crédit irrévocable et confirmée payable en deux tranches comme suite :

- La première, 60% de la totalité, soit 58,050 Euro, payable à vue contre présentation des documents d'expédition et présentation d'une caution de bonne exécution de 10%, soit 9,675 Euro libérable 12 mois à partir de la signature de PV de réception provisoire et ne dépassant en aucun cas 18 mois à compter de la date de B/L ;
- La seconde, 40%, soit 38 700 Euro, payable contre présentation du PV de réception provisoire.

Le fournisseur (paglierani SARL) envoie une lettre d'instruction à sa banque (société générale). La lettre d'instruction contient les engagements, émettons en faveur du bénéficiaire une garantie de bonne exécution (Annexe13) pour un montant de 9.675,00 Euro représentant 10% du montant du contrat qui couvre le risque d'exécution incomplet ou imparfait par l'exportateur de ses obligations contractuelles. Ainsi, paierons au bénéficiaire (Société X) à sa première demande le montant intégral de la présente garantie contre sa déclaration écrite établissant que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations contractuelles. La banque (Société générale) à son tour envoie un avis d'acceptation des engagements conclus dans la lettre d'instruction à son client (paglierani SARL).

2-3-1 L'ouverture du crédit documentaire à l'importation

L'ouverture du crédit documentaire est effectuée par la BADR (Agence 362 Sidi Aich) sur demande de son client (Société X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (paglierani SARL), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable confirmé.

L'importateur demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Dans notre cas, les marchandises importées est pour le motif d'investissement et non pour la revente. Les documents exigés dans l'importation des marchandises pour le non revente en état sont comme suit:

- Demande d'émission de crédit documentaire
- Facture pro-forma domiciliée
- Attestation de non impayé
- Engagement 820
- Copie AUT1
- Copie de la caution de bonne exécution

2-3-2-La procédure de comptabilisation :

Dans ce cas, la comptabilisation s'enregistra en deux parties par ce que le paiement de la marchandise est en deux tranches, la première qui est de 60%, soit 58 050,00 payable a vue contre présentation des documents d'expédition et la seconde 40%, soit 38 700 Euro, payable contre présentation du PV de réception provisoire.

2-3-2-1-La comptabilisation des 60%, soit 58 050,00 Euro

L'enregistrement de la première tranche qui est de 60% du montant total, soit 58 050,00 Euro comme suite :

- Le montant de la première tranche en devise est de : 58 050,00 Euro
- Le cours est de : 108,8782
- Le montant de la marchandise en DA est de : 6 320 379,51 DA
- Débit du compte de client : 6 320 379,51 DA
- Crédit du compte : PREG (provision reçus en garantie) est de : 6 320 379,51 DA

Les commissions d'engagement représentent 6.25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie⁹. Donc la commission d'engagement = $(6\,320\,379,51\text{ DA} \times 6.25/1000) = 39\,502,36875\text{ DA}$

Le compte client (Entreprise X) sera débité comme suit :

⁹ Ibi-dem, p16.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Tableau N°14 : La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire

Désignation	Montant
Commission d'ouverture fixe	3000,00
Les commissions d'engagement	39 502,36875
Frais Swift (fixe) ¹⁰	2000,00
Total hors taxe	44 502.36875
TVA (17%)	7 565.4026875
Total des commissions (TTC)	52 067.7714375

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

Enfin, le banquier débite le compte client de la somme 6 320 379,51 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 52,067.77143DA. La valeur totale débitée est de : 6 372 447.2814375DA

A-L'émission de crédit documentaire :

La banque BADR transmis par l'intermédiaire de la direction du commerce extérieur, S/DCD (Sous direction de crédit documentaire) par un Swift (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice (société générale) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client (Enterprise X).

L'émission de crédit documentaire ce fait comme suivant :

Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la direction du commerce extérieur (Sous direction de crédit documentaire). Ce bordereau est constitué des documents cité précédemment dans l'étape d'ouverture de la lettre de crédit.

B- La réalisation du crédit documentaire

L'exportateur est notifié de l'ouverture de crédit documentaire à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, le client récupère le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin de dé douanier la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire D10 Au client lors de la prise en

¹⁰ Ibi-dem, p15.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

possession de la marchandise, en fait parvenir un exemplaire à sa banque BADR (Agence 362 Sidi Aich).

Les documents étaient conformes, la banque BADR (Agence 362 Sidi Aich) s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoie à son tour à la banque une copie Swift envoyée au correspondant et une formule 4 qui est un avis de débit.

Le système Swift contient les informations suivantes :

- La banque émettrice BADR (Agence 362 Sidi Aich)
- Message type MT 700 (émission d'un crédit documentaire)
- Le récepteur du message
- Forme du crédit documentaire irrévocable et confirmé
- Le numéro du dossier de crédit documentaire : 145000462
- La date d'émission : 10 / 02 / 2014
- L'importateur : Entreprise X
- Le bénéficiaire : Paglierani SARL
- La banque confirmatrice société générale Paris
- Le montant en devise 58 050,00
- Lieu de destination Port d'Alger Algérie
- Date d'envoi 29/04/2014

Une fois que l'exportateur a rempli tous ses obligations contractuelles envers son client, un PV de réception provisoire sera signé et cacheté par les deux contractants, l'importateur (entreprise X) et l'exportateur (Paglierani SARL).

- L'importateur à son tour présente à sa banque (BADR 362 Sidi Aich) des documents tels que : un ordre de virement de la seconde tranche 40%, soit 38 700,00 Euro au profit de l'exportateur (Paglierani SARL) plus le PV de réception provisoire. Ainsi, un certificat de performance signé par les parties contractantes.

2-3-2-2- La comptabilisation des 40% restant, soit 58 050,00 Euro

L'enregistrement de la seconde tranche qui est de 40% du montant total, soit 38 700,00 Euro comme suite :

- Le montant de la deuxième tranche en devise est de : 38 700,00 Euro

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Le cours est de : 106,9468
- Le montant de la marchandise en DA est de : 4 138 841,16 DA
- Débit du compte de client : 4 138 841,16 DA
- Crédit du compte: PREG (provision reçus en garantie) est de : 4 138 841,16DA.

Les commissions d'engagement représentent 6.25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Donc la commission d'engagement = $(4\,138\,841,16\text{ DA} \times 6.25/1000) = 25\,867,75725\text{DA}$

Le compte client (Entreprise X) sera débité comme suit :

Tableau N°15 : La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire

Désignation	Montant
Commission d'ouverture fixe	3000,00
Les commissions d'engagement	25 867,75725
Frais Swift (fixe)	2000,00
Total hors taxe	27 867,75725
TVA (17%)	4,737.5187325
Total des commissions (TTC)	32 605,2759825

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

Enfin, la banque à débité le compte client de la somme 4 138 841,16 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 32 605,2759825DA. La valeur totale débitée est de : 4 171 446,4359825DA

A- L'émission de crédit documentaire :

2-3-2-2- La comptabilisation des 40% restant, soit 58 050,00 Euro

L'enregistrement de la seconde tranche qui est de 40% du montant total, soit 38 700,00 Euro comme suite :

- Le montant de la deuxième tranche en devise est de : 38 700,00 Euro
- Le cours est de : 106,9468

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Le montant de la marchandise en DA est de : 4 138 841,16 DA

- Débit du compte de client : 4 138 841,16 DA

-Crédit du compte : PREG (provision reçus en garantie) est de : 4 138 841,16 DA

Les commissions d'engagement représentent 6.25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Donc la commission d'engagement = $(4\,138\,841,16 \text{ DA} \times 6.25/1000) = 25\,867,75725 \text{ DA}$

Le compte client (Entreprise X) sera débité comme suit :

Tableau N°16 : La comptabilisation des commissions d'ouverture du crédit documentaire

Désignation	Montant
Commission d'ouverture fixe	3000,00
Les commissions d'engagement	25 867,75725
Frais Swift (fixe)	2000,00
Total hors taxe	27 867,75725
TVA (17%)	4,737.5187325
Total des commissions (TTC)	32 605,2759825

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence362 Sidi Aich).

Enfin, le banquier débite le compte client de la somme 4 138 841,16 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 32 605,2759825DA. La valeur totale débitée est de : 4 171 446,4359825DA

A- L'émission de crédit documentaire :

La banque BADR transmis par l'intermédiaire de la direction du commerce extérieur, S/DCD (Sous direction de crédit documentaire) par un Swift (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice (société générale) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client (Enterprise X).

L'émission de crédit documentaire ce fait comme suivant :

Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la direction du commerce extérieur (Sous direction de crédit documentaire). Ce bordereau est constitué des documents cités précédemment dans l'étape d'ouverture de la lettre de crédit.

B-L'apurement du dossier

A la réception de document douanier exemplaire banque et la formule 04 de la banque d'Algérie, ainsi que le Swift de règlement, le dossier déclaré au service de la BADR comme dossier apuré, cette dernière transmet la déclaration à la banque d'Algérie.

2-4- Un cas pratique sur l'exportation

Dans ce cas, nous traiterons un exemple d'une opération d'exportation de la marchandise (Dattes Deglet Nour Branchée).

Les intervenants dans cette opération sont :

- L'exportateur Algérien : SARL XXX
- Importateur Français : M. YYY

Les conditions d'exportation sont résumées comme suite :

- Incoterm : CPT
- Mode de règlement : Transfert Libre
- Banque : BADR Algerie
- Code Swift : BADR XXXX
- Expédition : Algérie
- Destination : Aéroport Marseille (France)
- Délais de rapatriement : 180 jours
- Délais de livraison : 06 Mois
- Livraison : 04 expéditions de 3000kg sauf la 4^{ème} sera de 1000kg

Etape1 : Phase de domiciliation à l'exportation

La domiciliation à l'exportation est régie par le règlement N°92-04 et 95-07 relatifs au contrôle et au règlement 91-93 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et ou règlement financier des exportations hors hydrocarbures. Au même titre que les importations, la domiciliation des exportations est obligatoire et préalable.

A l'exportation, l'article **56** du règlement **N°07-01** de la banque d'Algérie fait obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation¹¹. La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

Etape1 : Phase de domiciliation à l'exportation

La domiciliation à l'exportation est régie par le règlement N°92-04 et 95-07 relatifs au contrôle et au règlement 91-93 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et ou règlement financier des exportations hors hydrocarbures. Au même titre que les importations, la domiciliation des exportations est obligatoire et préalable.

A l'exportation, l'article **56** du règlement **N°07-01** de la banque d'Algérie fait obligation de domiciliation bancaire pour toute opération d'exportation en vente ferme ou en consignation¹². La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

Etape2 : Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Case A : Numéro du guichet domiciliaire

Case B : Année et trimestre

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

Case D : ordre chronologique de l'opération.

Case E : monnaie de l'opération selon les normes ISO.

La commission de domiciliation à l'exportation comme nous le montre le tableau suivant :

¹¹ La vente en consignation se fait sous couvert de déclaration en douane incomplète, assortie de facture non domiciliée et d'un engagement non cautionné de produire la facture domiciliée plus tard dans les 5 jours ouvrables qui suivent l'expédition, tel que prescrit par l'article **63** du règlement **N°07-01**.

¹² La vente en consignation se fait sous couvert de déclaration en douane incomplète, assortie de facture non domiciliée et d'un engagement non cautionné de produire la facture domiciliée plus tard dans les 5 jours ouvrables qui suivent l'expédition, tel que prescrit par l'article **63** du règlement **N°07-01**.

Tableau N°17: La constitution de la commission de domiciliation à l'exportation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation ¹³	1000,00
TVA sur la commission de domiciliation	17,00
Total de la commission de domiciliation	1017,00

Source : Réaliser à partir des données de la BADR (Agence 362 Sidi Aich).

Après la domiciliation, la banque remet les documents au client pour effectuer l'expédition de la marchandise.

Section3 : Procédure de traitement des crédits à l'importation et résultats comparatifs entre le Credoc et Remdoc

3.1. Procédure de traitement des crédits à l'importation

La présente procédure a pour objet de définir le traitement des crédits documentaires à l'importation.

Cette procédure s'applique à l'ensemble des structures de la banque est dans le but, le contrôle des transactions avec l'étranger.

Les textes de références sont présentés comme suite :

- Le règlement de la banque d'Algérie n°07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, diffusé par la lettre circulaire n°10.968 du 20/06/2007 ;
- L'instruction n° 02-07 du 31 mai 2007 de la banque d'Algérie relative aux opérations ; liées aux transactions courantes avec l'étranger, diffusé par la lettre circulaire n° 10.968 du 20/06/2007 ;
- Lettre circulaire n° 10.777 du 10/06/1997, portant rappel de certaines règles en matière de commerce extérieur ;
- Note de la banque d'Algérie n° 16/DCG/2009 du 16/02/2009, portant contrôle des importations de biens réglés par crédit documentaire et remise documentaire, diffusée par Note de service DGA/OI n° 14/09 du 23/02/2009 ;

¹³ Conditions générales de banque, applicable à la clientèle, version 2010, p13.

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Note n° 21/DGC/2009 DU 01/03/2009 de la banque d'Algérie, diffusée par note de service DGA/OI n°18/09 du 05/03/2009, relative au contrôle des importations des biens réglés par crédit documentaire ou par remise documentaire ;
- Note de service DGA/OI n° 035/09 du 20/04/2009, relative à l'application de l'Article 43 du règlement n° 07-01 du 03/02/2007, traitant de l'acceptation par les banques des documents parvenus par plis cartable ;
- Lettre circulaire n° 10.969 la 15/07/2007 portant diffusion des règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU-600).

Egalement, la publication 2007 de la chambre de commerce international a été introduite pour compléter les textes précédents en matière de traitement le crédit documentaire comme suite :

- Lettre circulaire n° 05/07 du 13/12/2007 portant sur la diffusion du guide des Incoterms 2000 ;
- Note de service DGA/OI n° 18/2008 de la 17/04/2008 portant application des procès verbaux conjointement entre l'ABEF de la direction générale des changes de la banque d'Algérie (PV du 05/09/07 et 16/01/08), par référence à la L/C n°10.968 du 20/06/2007 portant règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger ;
- Ordonnance n° 09/01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finance complémentaire pour 2009, diffusée par la note DGA/OI n° 60/09 du 02/08/2009 ;
- Note commune ministère des finances/Banque d'Algérie du 04 août 2009 transmise sous le sceau de l'ABEF dans le cadre de la mise en œuvre des articles 50-67 et l'alinéa 2 de l'article 69 de la loi de finance complémentaire pour 2009, diffusée par la note de service DGA/OI n° 61/09 du 05/08/2009 ;
- Note commune ministère des finance/Banque d'Algérie du 11 août 2009, portant mise en œuvre des articles 67 et 69 de l'ordonnance n° 09/01 du 22 juillet 2009 portant t Loi de finances complémentaire pour 2009 diffusée par la note de service DGA/OI n° 64/09 du 17/08/2009 ;
- Note du ministère des finances n° 63/59 du 11 août 2009, portant mise en œuvre de l'article 63 de l'ordonnance n°09/01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finance complémentaire pour 2009 diffusée par la note de service DGA/OI n°65/09 du 17/08/2009 ;

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Note du ministère des finances et du ministère du commerce n°12/53 du 12 août 2009, portant mise en œuvre de l'article 58 alinéa 4 et de l'article 66 alinéa 2 de la loi de finance complémentaire pour 2009 diffusée par la note de service DGA/OI n°66/09 du 18/08/2009 ;
- Note commune ministre des finance/Banque du 26 août 2009, portant mise en œuvre des articles 67 et 69 de l'ordonnance n° 09/01 du 22 juillet 2009 portant Loi de finance complémentaire pour 2009, diffusée par la note de service DGA/OI n° 67/09 du 31/08/2009 ;
- Note n° 517 MF/DGI/DLRF/EF du ministère des finances du 02 septembre 2009, portant modalité de mise en œuvre de la domiciliation bancaire applicable aux importations de services, titre de l'article 63 de LFC.

2009, diffusée par la note de service DGA/OI n° 70/09 du 16/09/2009.

- Note n° 164/DGC/2009 de la banque d'Algérie ;
- Note n° 165/DGC/2009 de la banque d'Algérie ;
- Note n° 166/DGC/2009 du 1 septembre 2009 de la banque d'Algérie portant précisions apportées aux articles 67 et 69 de la Loi de finance complémentaire pour 2009 ;
- Note n° 167/DGC/2009 du 16 septembre 2009 de la banque d'Algérie ;
- Note n° 1246/MF/DGT du 07 septembre 2009 du ministère de finance transmise par l'association professionnelle des banques et des établissements financiers « A.B.E.F » ;
- Note ABEF n° 686/2009 du 16 septembre 2009 de l'association professionnelle des banques et des établissements financiers ;
- Note de service n° 13/2011 du 31/03/2011 DGA/OI portant sur contrôle des importations des biens réglés par « crédits documentaire » ou par « remise documentaire » ;
- Décision réglementaire n° 01/14/ du 12/01/2014 portant sur transmission électronique des crédits documentaires.

On souligne que le gouvernement algérien a donné la possibilité de payer les marchandises soit par crédit documentaire (Credoc) ou bien par la remise documentaire à l'importation, L'article 81 de la loi de finances de 2014 stipule que « les importations destinées à la revente

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ». Il vient modifier l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 qui consacre le Credoc comme seul moyen de paiement des importations.

Le rétablissement de la remise documentaire vient après l'échec du crédit documentaire à freiné l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur.

3.2. Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Après une étude des cas pratiques au sein de l'Agence BADR Sidi Aich 362, les deux cas qui ont donnés plus de présence et plus d'importance à étudier dans cette dernière, sont le crédit documentaire et la remise documentaire. En fin, nous avons pu ressortir de ces deux modes de financement quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leurs déroulements qui sont comme suite : Les étapes de domiciliation, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque. Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N°18 : Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire
1. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	1. Attribution d'un numéro de domiciliation. 2. L'ouverture d'une fiche de contrôle. 3. La constitution de la commission de domiciliation. 4. L'apurement de dossier de domiciliation.	Les mêmes étapes que celle de crédit documentaire.
2. La procédure de déroulement de l'opération	1. L'ouverture du crédit documentaire. 2. L'émission du crédit documentaire. 3. La réalisation du crédit documentaire	1. La constitution de dossier de la remise documentaire. 2. Réalisation de la remise documentaire
3. Les documents exigés : 3-A-Pour la domiciliation	- Facture pro-format - Demande d'ouverture du dossier de domiciliation - Engagement d'importation - Carte NIF (numéro d'identification fiscale)	Les documents exigés pour la domiciliation sont les mêmes que le crédit documentaire
3-B-Pour l'ouverture du crédit documentaire	-Une facture pro-format domiciliée -La carte NIF -La demande d'ouverture du crédit documentaire	Néant
3-C- Les documents exigés	-Facture commerciale -Certificat d'origine	Ils sont les mêmes documents de fournisseur exigés que la remise

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

du fournisseur	-certificat de conformité -Connaissance	documentaire
4. Les commissions	- commission de domiciliation (fixe) 3000 DA - Commission d'ouverture 3000 DA - Commission d'engagement 6.25 pour un montant total de la marchandise -Frais Swift 2000 DA	- Commission de domiciliation (fixe) 3000 DA - Commission d'encaissement 10 000 DA

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

A partir des données du tableau ci-dessous nous pouvons tirer les observations suivantes en fonction des différents critères d'études :

1. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire : Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

2. La procédure de déroulement de l'opération : Les étapes d'un crédit documentaire sont différentes de celle d'une remise documentaire : le crédit documentaire donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise documentaire donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation. En plus, dans le crédit documentaire, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leurs conformités, le client doit payer ses obligations envers le fournisseur. En revanche, dans la remise documentaire le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur en cours toujours le risque de non paiement.

3. Les documents exigés : Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de financement

3-A-Pour l'ouverture du crédit documentaire : Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

3-B- Les documents exigés du fournisseur :

Les documents exigés sont les mêmes dans les deux modes de financement, soit le crédit documentaire ou bien la remise documentaire mais la différence est comme suite :

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

- Dans le crédit documentaire, le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée afin d'éviter que le client ne paye pas la marchandise.
 - Dans la remise documentaire, le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
- 4. Les commissions :** Le crédit documentaire coûte plus cher que la remise documentaire, car cela est dû à la panoplie de commissions du Credoc.

Les avantages et inconvénients des deux modes de financement (Credoc et Remedoc) sont présentés comme suite :

- 1- La remise documentaire existe un certain niveau de confiance, contrairement au crédit documentaire, le meilleur instrument lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué.
- 2- La domiciliation d'une importation par le crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- 3- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commission, tandis que la remise documentaire supporte moins de commissions.
- 4- Le crédit documentaire exige une lourde procédure passant d'une domiciliation, puis une demande d'ouverture qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accord de la S/CD, par contre, dans la remise documentaire, la procédure est moins formaliste.
- 5- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais il ne donne pas d'engagement de paiement, tandis que dans le crédit documentaire, la banque s'engage à payer.
- 6- Le risque de change est supporté par l'acheteur dans les deux modes de financement.

En fin, on termine par une synthèse des résultats comparatifs qui résume en détail la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement ensuite la gestion administrative du CREDOC et REMDOC qui se présente sous forme d'un tableau suivant :

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME dans le cadre du commerce extérieur

Tableau N°19: Synthèse des résultats comparatifs

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût
Credoc	Très sûr	Très lourde	Elevé
Remdoc	Moins sûr	légère	Faible

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Conclusion du cas pratique

Ce chapitre est consacré à la partie pratique dont on a étudié quatre cas, trois cas consacrés à l'importation et un cas à l'exportation sachant que les moyens de financement utilisés dans chaque cas sont différents.

A termes de ce stage quand on a effectué dans l'agence BADR 362 Sidi Aich, le moyen de financement à l'importation le plus utilisé est le crédit documentaire qui représente le financement le plus sécurisé pour les parties contractantes, contrairement à la remise documentaire, ce mode de financement est choisi que dans le cas où il existe une connaissance et une confiance entre les parties contractantes.

En ce qui concerne les exportations, on a étudié qu'un seul cas par le transfère libre cela revient à la part marginale des exportations hors hydrocarbure au niveau de la BADR en terme de financement, au même titre, en Algérie cette partie présente seulement 3.28% (2014) de volume globale des exportations.

Comme on a constaté aussi qu'il y a une importance de commissions qui régit les importations et cela dû à la politique de l'Etat pour freiner les importations, contrairement des exportations du quelle on trouve moins de commissions avec des frais faible cela revient aux facilitées accordé par l'Etat pour encourager les exportations.

Pour les difficultés, on a rencontré au niveau de stage pratique l'impossibilité de collecter les données statistique relatives au financement accordé par l'agence au PME dans le cadre du commerce extérieur et cela revient aux données confidentielles propres à la banque.

Rapport-Gratuit.com

Rapport-Gratuit.com

Rapport-Gratuit.com

Introduction générale	01
-----------------------------	----

Chapitre 1 : généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie

Section 1 : Généralités sur le commerce international.....	05
--	----

Section 2 : Généralités et évolution des PME en Algérie.....	15
--	----

Section 3: La place et les mesures de développement des PME / PMI dans l'économie algérienne.....	26
---	----

Chapitre 2 : Le financement des PME/PMI

Section 1 : Le mode de financement des PME.....	40
---	----

Section 2 : Le financement des PME dans le commerce extérieur.....	51
--	----

Section 3 : Les risques et les garanties bancaires	65
--	----

Chapitre 3 : cas pratique sur les moyens de financement bancaire des PME /PMI dans le cadre du commerce extérieur

Section 1 : Présentation de la B.A.D.R et de l'agence 362 de sidi Aich.....	76
---	----

Section 2 : études des cas	83
----------------------------------	----

Section3 : Procédure de traitement des crédits à l'importation et résultats comparatifs entre credo est remdoc.....	103
---	-----

Conclusion générale.....	110
---------------------------------	------------

TABLE DES MATIERES

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Généralités sur le commerce international et l'état des lieux des PME en Algérie.....	05
Section1 : Généralités sur le commerce international.....	05
1-1-Le commerce international.....	05
1-2- Généralités sur le commerce extérieur en Algérie.....	09
1-2-1-L'évolution statistique du commerce extérieur en Algérie durant la période allant de 1963 à 2014.....	09
1-2-2-Les PME exportatrices en Algérie.....	13
Section 2 : Généralités et évolution des PME en Algérie.....	15
2-1- Historique.....	15
2.1.1. La période 1962-1982.....	15
2.1.2. La période 1982-1988.....	16
2.1.3. A partir de 1988.....	16
2.2. Définition des petites et moyennes entreprises (PME).....	17
2.3. Les caractéristiques des PME.....	18
2.3.1. Les caractéristiques organisationnelles.....	18
2.3.2. Les caractéristiques juridiques.....	19
2.3.3. Autres caractéristiques.....	19
2.4. Typologies des PME /PMI.....	20
2.4.1. Classification des entreprises selon des critères économiques.....	20
2.4.1.1. La nature de l'activité.....	20
2.4.1.2. La dimension.....	21

2.4.2. Classification des entreprises selon la forme juridique.....	21
2.4.2.1. Les entreprises privées.....	22
2.4.2.2. Les entreprises publiques.....	23
2.4.2.3. Les entreprises coopératives.....	23
2.4.3. Classification selon l'origine des capitaux.....	24
2.5. L'évolution des PME en Algérie.....	24

Section3 : La place des PME / PMI dans l'économie algérienne.....26

3.1. La place des PME/PMI dans l'économie algérienne	26
3.1.1. L'importance et le rôle des PME/ PMI dans l'économie algérienne.....	26
3.1.1.1. La création d'emploi.....	27
3.1.1.2.La création de la valeur ajoutée.....	28
3.1.1.3-La participation à la distribution de revenu.....	28
3.1.2. Les contraintes des PME/PMI.....	28
3.1.2.1. Les contraintes géographiques.....	29
3.1.2.2. Les contraintes relatives au marché de travail.....	29
3.1.2.3. Les contraintes financières.....	30
3.1.2.4. Les contraintes administratives.....	31
3.1.2.5. Les contraintes technologiques.....	31
3.1.2.6. Les contraintes de financement.....	32
3.1.2.7. Les contraintes d'information.....	32
3.2. les mesures de développement des PME/PMI en Algérie.....	32
3.2.1. Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie.....	33
3.2.1.1. Ministres des petites et moyennes entreprises.....	33
3.2.1.2 Centres d'aides.....	33
3.2.1.3. Conseil National Consultatif.....	34
3.2.2. Organismes et institutions spécialisés dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises.....	34
3.2.2.1. Agence national de soutien pour l'emploi des jeunes ANSEJ.....	34
3.2.2.2. L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI) et l'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI).....	35

3.2.2.3. Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC).....	36
3.2.2.4. Agence nationale de gestion de microcrédits.....	37
3.2.2.5. Fond de garantie aux petites et moyennes entreprises.....	37
3.2.2.6. Agence nationale de développement de la PME	38
3.2.3. Les organismes professionnels et financiers.....	38
3.2.3.1. Chambre nationale de commerce (CNC)	38
3.2.3.2. Associations professionnelles.....	39
Chapitre 2 : le financement des PME.....	40
Section I : Le mode de financement des PME.....	40
I-1- Les besoins de financements liés à l'investissement.....	40
I-2- Les besoins de financements liés à l'exploitation.....	41
I-2-1- Les stocks	41
I-2-2- Les besoins de trésorerie	41
I-3- Les besoins de financement liés à l'innovation.....	42
I-4- Le financement par capitaux propres	42
I-4-1- Capital social	42
I-4-2- Autofinancement	42
I-4-2-1- Les avantages de l'autofinancement.....	43
I-4-2-2 Les limites de l'autofinancement.....	43
I-5- Le financement par crédit bancaire.....	44
I-5-1- La définition économique.....	44
I-5-2 La définition juridique.....	44
I-5-3- Les typologies des crédits bancaires.....	44
I-5-3-1- Les crédits d'exploitation.....	45
I-5-3-1-1- Le crédit par caisse.....	45
I-5-3-1-2 Le crédit par signature.....	47
I-5-3-2- Le crédit d'investissement.....	47
I-5-3-2-1- Le crédit à moyen terme.....	48
I-5-3-2-2- Le crédit à long terme.....	48
I-5-3-2-3- Le crédit-bail(le leasing).....	48
I-6- Le micro crédit.....	49

1.7. L'ouverture du capital.....	49
I-7-1 - Le capital risque.....	50
I-7-2-L'introduction en bourse.....	50
1.7.2.1. L'offre a prix ferme (OPE).....	51
1.7.2.2 L'offre a prix minimal (OPM).....	51
1.7.2.3. Cotation directe.....	51
 Section II : Le financement des PME dans le commerce extérieur.....	51
 II-1- Le financement des importations.....	51
II-1-1- Le crédit documentaire	52
II-1-1-1 Les intervenant de credit documentaire	52
II-1-1-2-Les types de credit documentaire.....	53
II-1-1-3- Les formes ou mode de realisation de credit documentaire	55
II-1-2-La remise documentaire.....	56
II-1-2-1-definition.....	56
II-1-2-2-Les intervenants dans la procedure de la remise documentaire.....	56
II-1-2-3-Le mecanisme de la remise documentaire.....	57
II-1-2-4-Les deux formes de la remise documentaire.....	59
II-1-3- Le transfère libre.....	59
II.2. Le financement des exportations.....	60
II-2-1-Définition de crédit fournisseur	60
II-2-1-1-Les formes de credit fournisseur.....	61
II-2-1-2-Modalités de realisation	61
II-2--3-Les avantages et inconvénients du credit documentaire.....	61
II-2-2-Le crédit acheteur.....	62
II-2-2-1-Les caractéristiques générale d'un credit acheteur.....	62
II-2-2-2-Les trois types de credit acheteur.....	63
II-2-2-3-Les avantages et les inconvénients de credit acheteur.....	64
 Section III : Les risques et les garanties bancaires.....	65
3-1-Les risques.....	65

3-1-1- La definition de risque.....	66
3-1-2-La classifications des risques	66
3.2. les cautionnements et garanties bancaires.....	67
3-2-1-Les cautionnements	67
3-2-2- Les garanties bancaires	68
A-Les typologies des garanties bancaires internationales.....	68
A-1- Selon l'aspect pratique	68
A-2-Selon l'aspect juridique	69
A-3- Selon l'aspect de marché.....	70
B-Les aspects bancaires des operations de garantie.	71
 Chapitre 3 : cas pratique	 75
 Section 1 : présentation de la BADR et l'agence 362	 75
1-1-Historique sur la BADR.....	75
1-2-Evolution de la BADR.....	75
1-3- Les principales caractéristiques de la BADR.....	77
1-4 – Présentation de l'agence 362.....	77
1-5-La présentation de service des opérations de commerce extérieur.....	80
 Section 2 : Etudes des cas	 82
2-1-Le processus de déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire....	82
2-1-1- la présentation des contractants.....	82
2-1-2- la phase de domiciliation de crédit documentaire	83
2-1-2-1- Ouverture du dossier de domiciliation.....	83
2-1-2-2- La contribution d'un numéro de domiciliation.....	83
2-1-2-3- L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	84
2-1-3-La constitution de la commission de domiciliation	85
2-1-4- L'ouverture du crédit documentaire à l'importation.....	85
2-1-4-1- La procédure de comptabilisation d'un crédit documentaire	87
2-1-4-2- L'émission du crédit documentaire.....	88

2-1-4-3-La réalisation du crédit documentaire.....	88
2-1-4-4-L'apurement du dossier de domiciliation.....	89
2-2-- Le processus de financement des importations par la remise documentaire	90
2-2-1- la présentation des contractants.....	90
2-2-2- la comptabilisation de la remise	91
2-2-3-l'apurement du dossier.....	93
2-3-Les garanties bancaires à l'international.....	93
2-3-1 L'ouverture du crédit documentaire à l'importation.....	94
2-3-2-La procédure de comptabilisation	95
2-3-2-1-La comptabilisation des 60%.....	95
A-L'émission de crédit documentaire	96
B- La réalisation du crédit documentaire.....	96
2-3-2-2- La comptabilisation des 40%.....	97
A- L'émission de crédit documentaire	98
B-L'apurement du dossier.....	100
2-4- Un cas pratique sur l'exportation	100
Etape1 : Phase de domiciliation à l'exportation	101
Etape2 : Attribution d'un numéro de domiciliation.....	101

Section 3 : Procédure de traitement des crédits documentaire a l'importation et résultats comparatifs entre le Credoc et Rem doc.....102

3-1- procédure de traitement des crédits documentaire à l'importation.....	102
3-2-résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire.....	105

Conclusion générale110

Bibliographie

Annexes

