

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ministère des Transports



ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE COMMERCE

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de Post-Graduation Spécialisé en
« *Management du Transport Maritime et de la Logistique* »

THEME :

Impact des incoterms dans un contrat de vente
De marchandises

Réalisé par :

Mr. KHESRANI Abdellah

Encadreur :

Monsieur. Sidi Said. Abdenmour

Année universitaire: 2019/2020

Remerciements

Je tiens remercier à travers ce travail

« Allah » le tout puissant qui m'a donnée le courage et la patience pour réaliser ce modeste travail.

Mes plus vifs remerciements et la plus profonde gratitude vont lieu évidemment à Mr Abdennor SIDI SAID pour m'avoir encadré. Sa disponibilité, ces conseils et encouragements, mon permis d'avancer. Il a suivi son relâche avec beaucoup d'attention le déroulement de ce travail.

Un grand merci à tous mes enseignants, mes collègues et tous les responsables de Gemaform qui mon accompagné durant cette formation et qui ont été toujours là pour moi.

Mes plus profonds remerciement pour les employeurs de l'agence NASHCO Bejaia qui m'ont servis à la réalisation de mon stage pratique.

A TOUS CEUX QUI ONT CONTRIBUÉ DE PRÈS OU DE LOIN À LA RÉALISATION DE CE MODESTE PROJET

DÉDICACES

Je dédie ce travail à :

A vous, lumière de ma vie, le plus beau don de DIEU, avec vous je partage le plus sacré lien spirituel et affectif : ma mère et mon père que dieu vous garde

A mes très chers frères et sœurs, Jugurtha, Matouk, Hafid, Lahna, Hayat et Kinza, ainsi qu'à ma belle-sœur Fatima, je leur souhaite que du bonheur et de la réussite durant toute leur vie.

A tous mes amis, collègues, cousins et cousines

Yacine, Kaci, Riad, Juta, Ghilas, Boussaad, Cughlis, Ghani, Younes, Mohamed, Anis, Atman, Riad, Seif, Nadjik, Yasmine, Sara, Rafika

A tous ceux qu'ont contribués de près ou de loin à la réalisation de mon travail.

ABDELLAH

SOMMAIRE

Table de matières

Introduction général	01
----------------------------	----

Chapitre 01 : Commerce international

Section 01 : Présentation de commerce international.....	03
--	----

1.1.Historique et développement du commerce international.....	03
--	----

1.2.Définition du commerce international.....	06
---	----

1.3.Le commerce national.....	06
-------------------------------	----

1.4.La structure des échanges commerciaux.....	06
--	----

1.4.1. Importation.....	06
-------------------------	----

1.4.2. Exportation.....	06
-------------------------	----

Section 02 : Les acteurs de commerce international.....	07
---	----

2.1. Les organisations gouvernementales.....	07
--	----

2.1.1. Conférence des nations unis sur le commerce et développement.....	07
--	----

2.1.1. L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.....	07
--	----

2.1.3. L'organisation mondiale du commerce.....	08
---	----

2.1.4. Le Fond monétaire international.....	08
---	----

2.1.5. La Banque mondiale.....	08
--------------------------------	----

2.2. Les organisations non gouvernementales.....	09
--	----

2.3. Les risques et les difficultés liées au commerce international.....	09
--	----

Section 03 : Les techniques de commerce international.....	10
--	----

3.1. La logistique.....	10
-------------------------	----

3.2. Le transport.....	10
------------------------	----

3.2.1. Le transport maritime.....	11
-----------------------------------	----

3.2.1.1. Techniques de commerce international	11
3.2.1.2. Contrat d'affrètement.....	12
3.2.1.3. Documents de transport maritime.....	13
3.2.2. Le transport aérien.....	13
3.2.2.1. Réglementation.....	14
3.2.2.2. Document de transport aérien.....	14
3.2.3. Transport routier et ferroviaire.....	14
3.2.3.1. Réglementation.....	15
3.2.3.2. Documents.....	15
3.3. La douane.....	17
3.3.1. Les opérations de dédouanement.....	17
3.3.1.1. Déclaration de détail.....	17
3.3.1.2. La conduite et mise en douane.....	18
3.3.1.3. Paiement des dettes douanières	18
3.4. Paiement à l'international.....	18
3.4.1. La banque.....	19
3.4.1.1. Le virement bancaire international.....	19
3.4.1.2. Le chèque international.....	19
3.4.1.3. Le crédit documentaire.....	19
3.4.1.4. La remise documentaire.....	20
3.5. L'assurance.....	20
3.5.1. Les risques liés au transport.....	20
3.5.2. Les types de d'avarie.....	21
3.5.2.1. Les avaries particulières.....	21
3.5.2.2. Les avaries frais.....	21
3.5.2.3. Les avaries particulières.....	21

3.5.3. Les types d'assurance.....	22
3.5.3.1. Garantie FAP SAUF.....	22
3.5.3.2. Garantie tous risques.....	22
3.5.3.3. Garantie guerre et mines.....	22
4. Conclusion.....	24

Chapitre 02 : Contrat de vente international de marchandise

Section 01 : le contrat de vente international de marchandise.....	25
1.1. Présentation.....	25
1.2. Définition d'un contrat.....	26
1.2.1. Selon le code civil Algérien.....	26
1.2.2. Selon le journal officiel de la république Algérienne.....	26
1.3. Définition d'un contrat de vente.....	26
1.4. Conclusion d'un contrat de vente.....	26
1.4.1. L'offre.....	26
1.4.2. L'acceptation.....	27
Section 02 : Les conditions du contrat de vente international.....	27
2.1. Le vendeur.....	27
2.2. L'acheteur.....	28
2.3. Les principales clauses du contrat de vente international.....	29
Section 03 : La convention de vienne 1980.....	30
3.1. Présentation de la convention.....	30
3.2. Champ d'application.....	30
3.3. Les règles d'interprétation.....	31
4. Conclusion.....	32

Chapitre 03 : Les incoterms

Section 01 : La chambre de commerce internationale.....	33
1.1. Présentation de la chambre de commerce.....	33
Section 02 : Les incoterms.....	34
2.1. Présentation des incoterms.....	34
2.2. Historique des incoterms.....	35
2.3. Les incoterms 2020.....	36
2.4. Analyse des incoterms.....	37
2.4.1. EXW (livraison à l'usine).....	37
2.4.2. FCA (free-carrier).....	37
2.4.3. CPT (Carriage paid to).....	38
2.4.4. CIP (Carriage and insurance paid to).....	39
2.4.5. DPU (delivered at place unloaded).....	40
2.4.6. DAP (delivered at place).....	41
2.4.7. DDP (delivered duty paid).....	41
2.4.8. FAS (free alongside ship).....	42
2.4.9. FOB (francobord).....	43
2.4.10. CFR (cost and freight).....	43
2.4.11. CIF (cost and insurance and freight).....	44
2.5. Classification des incoterms.....	44
2.5.1. Classification par grande famille.....	44
2.5.3. Classification vente au départ, vente à l'arrivée.....	45
2.5.4. Classification par type de transport.....	46
3. Conclusion.....	48

Chapitre 04. Le commerce extérieurs Algérien

Introduction.....	49
Section 01. Evolution du commerce extérieur Algérien.....	49
1.1. Histoire de développement de commerce extérieur Algérien.....	49
Section 02. La libéralisation du commerce international en Algérie.....	51
2.1. L'Algérie est les organisations mondiales.....	51
2.2. L'Algérien est les zones de libres échanges.....	52
2.3. Le transport maritime Algérien.....	54
Section 03. L'usage des incoterms en Algérie.....	56
4. Conclusion.....	57
5. Cas pratique.....	58
5.1. Présentation de NASHCO.....	58
5.1.1. Présentation de CNAN NORD SPA.....	59
5.1.2. Présentation de CNAN MED SPA.....	59
5.1.3. Cas pratique 01.....	60
5.1.4. Cas pratique 02.....	61
6. Conclusion général.....	62

LISTES DES FIGURES

Figure 01. Statistique du commerce mondiale, 2005-2015.....	05
Figure 02. EXW (livraison à l'usine).....	37
Figure 03.FCA (free-carrier).....	38
Figure 04.CPT (carriage paid to).....	39
Figure 05.CIP (carriage and insurance paid to).....	39
Figure 06.DPU (delivered at place Unloaded).....	40
Figure 07.DAP (delivered at place).....	41
Figure 08.DDP (delivered duty paid).....	42
Figure 09.FAS (free alongside ship).....	42
Figure 10.FOB (free on Board or Franco Bord).....	43
Figure 11.CFR (Cost and freight).....	43
Figure 12.CIF (Cost, insurance and freight).....	44
Figure 13. Division des incoterms.....	45
Figure 14.incoterms multimodaux.....	46
Figure 15. Incoterms maritimes.....	47

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 01. Taux d'exportations pour quelque pays Européens.....	04
Tableau 02.Le commerce mondiale depuis 1950-2012.....	04
Tableau 03.Contract de transport international de marchandises, Routier, Maritime, Aérien et Ferroviaire.....	16
Tableau 04.Risques et garantie en transport maritime.....	23
Tableau 05.Evolution de l'économie Algérienne de 2011-2019.....	50
Tableau 06.Statistique du premier trimestre 2020.....	56

Introduction générale

Introduction générale

La nécessité de la pratique des échanges commerciaux peut être expliquée par l'indisponibilité des biens. Un pays importe ce qu'il ne produit pas. En général, cela, peut-être, explique par l'indisponibilité de certains minéraux sur le territoire national ou bien pour des raisons climatiques. Le deuxième aspect, c'est celui de rechercher des débouchés pour les productions nationales. Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux des marchandises.

C'est pour ces raisons que l'homme a ressenti le besoin de faire des échanges commerciaux au-delà de ces frontières. C'est à partir de ce moment-là que le commerce international est devenu un facteur indispensable dans l'économie des pays. Il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays, en plus de ça, il affecte l'autonomie politique et économique des nations.

De nos jours, le commerce extérieur est devenu un pilier essentiel de la croissance économique de chaque nation. Ce dernier se base sur les échanges des biens et des services entre les pays.

De plus, il constitue un moyen essentiel qui donne lieu à des relations multilatérales entre les différents pays du monde. En effet, il contribue à exporter ou à importer le surplus ou le manque dans le but de satisfaire les besoins de chaque pays.

Malgré les progrès sensibles qui ont marqué le commerce international. Ce dernier rencontre de par sa nature d'internationalité plusieurs obstacles qui ont ralenti son développement à travers le temps. Parmi ces obstacles, on trouve notamment la langue, la culture des nations, les usages, la religion, la mentalité, la réglementation.... Un autre problème majeur qui existe jusqu'à aujourd'hui, ce sont les droits de la douane qui sont à l'origine des surcoûts et de la complexité des transactions commerciales, qui empêche les pays et les entreprises de tirer pleinement à partir de commerce international.

Dans le cadre de faciliter les échanges commerciaux et dans le but de faire face à ces obstacles des patrons clairvoyants de l'époque ont créé la chambre de commerce international avec vocation de représenter mondialement les entreprises, faciliter les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services et la libre circulation des marchandises.

Les actions de la chambre de commerce sont multipliées. L'ICC dispose d'une cour internationale d'arbitrage (créée 1923) que les contractants peuvent saisir en cas de litige. C'est une institution à portée mondiale.

Elle propose aussi le recours à des experts, à une médiation, à des fonds documentaires spécialisés pour résoudre les différends entre partenaires internationaux.

Par ailleurs, l'ICC s'engage aux côtés d'organismes supranationaux comme l'ONU ou OMC et sur des fronts à portée universelle comme la mise en place de norme écologique mondiale.

Introduction générale

En plus, elle a mis en place des règles communes applicables aux contrats commerciaux internationaux qui traduisent les pratiques du commerce international.

Ainsi, dès 1936 sont apparus les incoterms, afin de permettre au vendeur et l'acheteur de pouvoir disposer d'un langage commun et des règles liées à l'emploi de ce langage pour couvrir la partie acheminement des marchandises au-delà des frontières.

L'Algérie ne peut rester à l'écart du changement profond que traverse l'économie mondiale dans le contexte de la mondialisation dans laquelle l'OMC (organisation mondiale de commerce) est devenue un acteur majeur dans l'élaboration des règles de commerce multilatérale et la gestion des échanges commerciaux

À partir de ce qui a été exposé ci-haut notre mémoire se propose de poser deux problématiques fondamentales dont on va essayer d'apporter éclairage quoiqu'on doive souligner le thème est très vaste. La première-ci quand et pourquoi les incoterms sont-ils utilisés et quel est leur impact sur les contrats de vente en international. La seconde question consistera à aborder les incoterms par rapport au contexte algérien et voir dans quelle mesure le choix d'un incoterm ne peut pas être négligé étant donné nos seulement sur l'entreprise algérienne, mais aussi sur l'économie.

Par conséquent le fils conducteurs qui guidera notre plan sera le suivant :

- En première partie il s'agirait de faire ressortir la spécificité du commerce internationale, ses notions fondamentales ainsi que les techniques principales dont fait partie le thème.
- La deuxième partie abordera le contrat de vente international de marchandise et la convention de vienne
- La troisième partie sera consacrée aux incoterms et leur impact sur le contrat de vente de marchandise à l'international.
- En quatrième partie on parlera de cas de l'Algérie (développement de commerce international et l'usage des incoterms)
- Enfin la dernière partie sera dédiée au cas pratique et une conclusion.

CHAPITRE 01

Chapitre01 : Le commerce international

Section 01 : présentation du commerce international

Qui échange quoi ? Quelle est la place du commerce international ? Les importations, sont-elles égales aux exportations ? Ces questions se posent quelles que soient les périodes et les détours par l'histoire sont indispensables pour ne pas confondre des mouvements temporaires, des épiphénomènes, avec des tendances de fond. Avant 1800, le commerce entre les nations, peut être expliqué par deux grands motifs, selon ce que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des biens : un pays importe ce qu'il ne produit pas, en général pour des raisons d'ordre climatique ou bien en absence de certains minéraux sur le territoire national. Le second est celui de rechercher des débouchés des productions nationales. Dans les deux cas, il n'est pas vraiment indispensable de construire une théorie pour expliquer les mouvements internationaux des marchandises. (RAINELLI. M, 2003, P07).

1.1.L'histoire et développement du commerce international :

Pour comprendre les forces qui façonneront le commerce mondial dans l'avenir, il faut comprendre les forces qui ont forgé le système commercial mondial actuel.

Comme beaucoup d'autres aspects de l'économie mondiale moderne, le système commercial mondial a commencé à se développer, en grande partie, avec la révolution industrielle. Les formidables progrès technologiques qu'elle a suscités dans les transports et les communications, du navire à vapeur, du télégraphe jusqu'à l'automobile, l'avion et internet, ont peu à peu réduit le coût de la circulation des marchandises, des capitaux, des technologies et des personnes à travers le monde.

Le début du XIX siècle a été un tournant décisif pour le commerce mondial. L'apparition des navires à vapeur au début des années 1830 et l'ouverture du canal de Suez en 1869, à marquer une nouvelle avancée dans la navigation à vapeur transocéanique. Le chemin de fer était l'autre grande innovation de la révolution industrielle utilisant la vapeur dans le transport. (Rapport.Organisation Mondiale du Commerce, 2013, P 48-49)

À la fin du XIX siècle le commerce international a augmenté du rythme très supérieur à celui de la production mondiale. Entre 1800 et 1913, le commerce mondial par tête est multiplié par 25 alors que, dans le même temps, la production mondiale par tête ne l'est que par 2,2.

Pendant cette période, le Royaume-Uni dominait largement les échanges mondiaux en raison de son niveau élevé de son PNB. Le tableau ci-dessous nous montre la domination du Royaume-Uni dans les échanges par rapport à l'Europe pendant la période de 1830 jusqu'à 1910. (RAINELLI. M, 2003, P08)

Chapitre01 : Le commerce international

Taux d'exportations pour quelque pays Européens

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne			17.2	13.5	14.6
France		7.4	11.5	13.8	15.3
Royaume-Uni	7.8	11.4	17.6	16.3	17.5
Europe	4.4	7.0	10.9	12.6	13.2

Source : M. RAINELLI, extrait de P. BAIROCH, commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX siècle, Mouton, Paris, 1976, tabl 20, P 79.(Tableau 01)

Après la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le commerce international devient une variable décisive dans l'expansion des nations. À partir de de cette période, un essor de commerce international sous l'égide des institutions que sont le FMI (fonds monétaire international), la banque mondiale et le GATT (général agreement on tarif and Trade). Ces institutions ont permis de reconstruire les états dévastés et ont favorisé l'expansion du libre-échange entre Etats. Depuis 1945, les échanges ont progressé en moyenne deux fois plus vite que la production mondiale. (RAINELLI. M, 2003, P13)

TCAM	Commerce international	Production mondiale	Rapport taux CI/PM
1950-1960	6.3	4.2	1.5
1960-1970	8.3	5.3	1.6
1970-1980	5.2	3.6	1.4
1980-1990	3.7	2.8	1.3
1990-1996	5.9	1.4	4.2
1996-2000	8.2	3.4	2.4
2000-2005	4.5	2.0	2.2
2005-2012	3.3	2.0	1.6

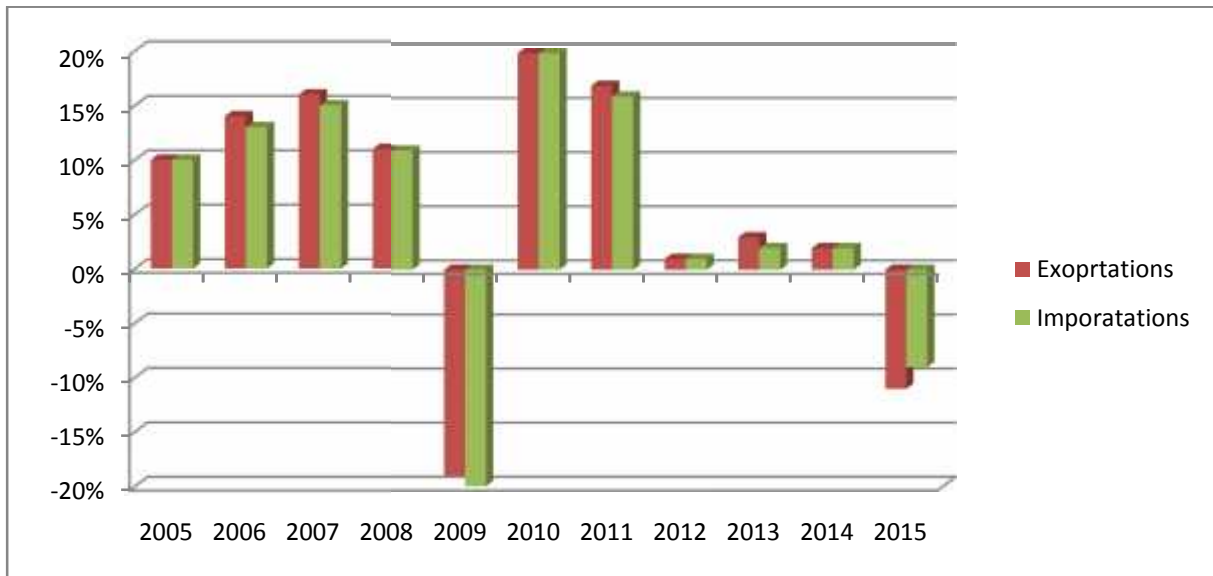
(Source, GATT, OMC, 2003, Le commerce mondiale depuis 1950-2012)(Tableau 02)

Chapitre01 : Le commerce international

On remarque dans le tableau-ci haut que depuis 1960 le commerce mondial a pris les devants par rapport à la production mondiale.

Depuis cette période, le volume du commerce mondial a diminué deux fois, la première entre 1980 et 1990, mais les plus fortes crises qui ont marqué le commerce international sont celles de l'année 2005 et 2012 où elles ont provoqué une récession mondiale, qui a entraîné une contraction du commerce s'en précédant en plus de 70 ans.

Statistique du commerce mondiale, 2005-2015



(Source : statistique de l'organisation mondiale du commerce) (figure 01)

Le graphe ci-dessus, montre comment le commerce international a ralenti suite à une longue période marquée par des échanges commerciaux intenses et une forte croissance économique qui s'est achevée avec la crise mondiale de 2008-2009. Le commerce international a encore reculé en 2014 et en 2015. La crise économique de 2015 a été marquée par une chute remarquable des échanges entre les nations, cette crise est due à la baisse des prix mondiaux des produits de base.

Aujourd'hui, le commerce international traverse une période délicate depuis le début de l'année 2020, et cela est dû à une pandémie (covid-19) qui a frappé le monde entier. Cette dernière a freiné les échanges entre les nations pour une période jusqu'à présent inconnue. L'organisation mondiale du commerce prévoit une chute du commerce mondial entre 13% et 32% en 2020, sous l'effet de cette pandémie du covid-19 qui a fortement désorganisé les activités économiques et la vie normale dans le monde.

Chapitre01 : Le commerce international

1.2. Définition du commerce international :

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, à partir de la production jusqu'à la consommation. Le terme désigne le commerce, l'importation et l'exportation des biens et de service, de biens tangibles et intangibles, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. Le commerce international permet au pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir débouchés afin d'écouler sa production. (LIMOGES.I, MIVILLE.K, 2013, P05)

1.3. Le Commerce national :

Au sens opposé de commerce international. Le commerce national est l'activité commerciale qui est exercé à l'intérieur de pays. Il est soumis aux lois nationales organisées par le ministère de commerce.

1.4. Structure des échanges extérieurs :

1.4.1. Importation :

Le terme « importation » désigne communément l'introduction des marchandises dans un territoire douanier. Ce terme ne s'applique cependant pas à la procédure de dédouanement de marchandises introduite dans le territoire douanier de la communauté.

Le régime permettant à des marchandises de pays tiers de circuler librement dans toute la communauté, de la même manière que des marchandises qui y sont produites, s'appeler la mise en libre pratique.

Du point de vue de la douane, la mise en libre pratique modifie le statut des marchandises non-communautaires, celles-ci devenant des marchandises communautaires, et suppose l'accomplissement de toutes les formalités prévus pour l'importation.

(Commission européenne, site internet)

L'importation est dépendante des exportations. Les grands pays exportateurs sont souvent de grands pays importateurs. Plusieurs raisons peuvent être avancées, comme les non-dispositions des matières premières nécessaires à ces activités économiques, l'achat à l'étranger peut s'avérer moins cher et ouvrir son marché en important, c'est aussi manifester du caractère réciproque de l'échange. .

1.4.2.L'exportation :

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production des biens et des services d'un ensemble économique (pays ou région). Elle permet la sortie de marchandises communautaires du territoire douanier de la communauté. Du point de vue de la douane, des marchandises communautaires exportées changent de statue pour devenir des marchandises non-communautaires.

Chapitre01 : Le commerce international

Le régime de l'exportation suppose l'application de toutes les formalités de sortie, y compris, lorsqu'il y a lieu le versement des restitutions à l'exportation et la présentation des licences d'exportation. (**Commission européenne**). .

Depuis des années, les entreprises se sont intéressées aux marchés étrangers que lorsqu'elles y étaient contraintes pour des raisons conjoncturelles, l'exportation étant alors considérée comme une solution en dernier ressort pour maintenir l'activité de l'entreprise.

Section 02 : les acteurs du commerce international

Le commerce international est l'échange entre deux pays d'une zone géographique et monétaire différente. Il est soumis à des conventions, à des organisations mondiales gouvernementales (OG) et à des organisations non gouvernementales(ONG).

2.1.Les organisations gouvernementales (OG) :

Terme global désignant des organisations qui réunissent des Etats représentés par leur gouvernement. L'organisation internationale s'oppose à une organisation non gouvernementale (ONG). (**Université de Sherbrooke, Québec, Canada, site internet**)

Parmi les organisations gouvernementales en commerce international on trouve :

2.1.1.CNUCED (conférence des nations unis sur le commerce et développement) :

Créée en 1964, la CNUCED vise à intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale de façon à favoriser leur essor. Elle est devenue progressivement une institution compétente, fondée sur le savoir, dont les travaux visent à orienter le débat et la réflexion actuelle sur la politique générale du développement, en s'attachant tout particulièrement à faire en sorte que les politiques nationales et l'action internationale concourent.(**Genève international, site internet**)

2.1.2. L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) :

Créé le lendemain de la fin de la Seconde Guerre mondiale (30 octobre 1947), après une longue période de négociation intensive, 23 pays signaient l'acte final de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Sa principale fonction est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges. En plus de l'abaissement des droits de douane, elle a aussi pour objectif le règlement de conflit. (**Organisation mondial du commerce, site internet**)

Chapitre01 : Le commerce international

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

Elle est née le 1er janvier 1995, une organisation qui a succédé à la GATT. Son principal objectif est de libéraliser le commerce mondial. L'OMC est un cadre où les gouvernements négocient leurs accords commerciaux, un lieu où leur différence se fait grâce à des règles. La création de l'OMC a marqué la plus grande réforme du commerce mondiale. **(Organisation mondiale de commerce, site internet)**

2.1.4Le Fond monétaire international (FMI) :

Elle est l'une des institutions financières la plus importante au niveau mondial. Créé suite à la conférence de Bretton Woods en 1944 qui s'est déroulée aux États-Unis. Elle se constitue 184 membres et a pour mission d'encourager la stabilité financière, la coopération économique, la production des statistiques et études, et de prêter des fonds en contrepartie des réformes des pays en crise**(Comité pour l'abolition des dettes illégitimes, site internet)**

2.1.5.La Banque mondiale :

Née le 25 décembre 1945, après la signature des accords de Bretton Woods en 1944 et se constitue de 129 pays membres de cette organisation. Depuis sa création la banque mondiale s'est élargie pour passer d'une seule institution à un groupe de cinq organismes de développement.

-BTRD (la banque internationale pour la reconstruction et le développement)

-AID (association internationale de développement)

-IFC (société financière internationale)

-MIGA (l'agence internationale de garantie des investissements)

-CIRDI (centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements)

Le principal rôle de la banque mondiale est d'encourager le développement durable et de soutenir la reconstruction.**(Banque mondiale, site internet)**

Chapitre01 : Le commerce international

2.2. Les Organisations non gouvernementales :

Ce terme désigne des organismes qui ne relèvent pas directement ou structurellement d'un gouvernement. Elles doivent être sans but lucratif. Le conseil économique et social de l'organisation des nations unies en donne cette définition « Sera considérée comme organisation non-gouvernementale toute organisation dont la constitution ne résulte pas d'un accord intergouvernemental y compris les organisations qui acceptent des membres désignés par les autorités gouvernementales, pourvu que de tels membres ne nuisent pas à la libre expression des organisations ». (**Université de Sherbrooke, Québec, Canada, site internet**)

Les organisations non-gouvernementales peuvent participer aux travaux de l'ONU de deux manières : soit par statut consultatif auprès du conseil économique et social, soit par association avec le département de la communication globale de l'ONU. (**Nations Unies, site internet**)

2.3. Les risques et les difficultés liées au commerce international :

Le commerce international comporte de nombreux risques et difficultés qui freinent principalement sa progression. Les risques commerciaux existent sur le marché domestique, par contre, les impacts sur les marchés mondiaux sont bien plus importants. Parmi ses différents risques on trouve les risques liés à la logistique et aux transports de la marchandise. Les marchandises transportées internationalement sont à risque de perte, vol, vandalisme, accident, ou saisi, ainsi que le risque de retard et de distance.

Les risques commerciaux concernent généralement les exportateurs et certains de ces derniers sont souvent causés par le manque de connaissances du marché étranger et l'incapacité à adopter les produits aux exigences de l'acheteur. En plus de ces risques on trouve aussi les risques des pays étrangers qui concernent tous les événements dans le pays de l'acheteur ou du vendeur et qui sont susceptibles d'affecter le paiement ou la fourniture des marchandises. Les difficultés de la distance, la langue, le transfert de l'argent... jouent un rôle important dans le commerce extérieur. (**DAOUI. A, waystocap, site internet**)

Vu les difficultés et tous les risques qui entourent le commerce international, plusieurs techniques sont à adopter pour la réussite d'une transaction dans les meilleurs délais et la sécurité possible. Parmi ces techniques on trouve, le contrat de vente, la logistique internationale, la douane, les techniques de paiement international (crédit documentaire, la remise documentaire. Etc..), la convention de Vienne sur le contrat de vente et les incoterms.

Chapitre01 : Le commerce international

Section 03 : Les techniques de commerce international

3.1. La logistiques :

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, de distribution et de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de la production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport international.

Sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs.

La complexité de ce qu'on appelle la chaîne logistique internationale demande l'intervention de métiers spécialisés dans les différentes étapes : commissionnaire, transitaire, transporteur, banque, assurance, douanier. **(LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P03).**

Avant de choisir un mode de transport, l'exportateur doit considérer quatre les quatre aspects suivants :

- 1- Connaître ses propres besoins, il faut tenir compte des caractéristiques physiques du produit, comme son poids, volume, distances à parcourir etc.
- 2- Comprendre les besoins et les capacités du client
- 3- Evaluer les différents transporteurs. Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs
- 4- Obtenir la meilleure option, le fret cargo, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement. Cela permet ainsi de comparer équitablement les services rendus pour finalement sélectionner la soumission qui représente le meilleur prix. **(LIMOGES.I, MIVILLE.K, 2013, p 153)**

3.2. Le transport :

L'entreprise qui veut participer au commerce international, que ce soit pour l'approvisionnement de la matière première, de produits semi-finis nécessaires à sa production ou pour trouver de nouveaux débouchés à ses produits et doit être compétitive. L'optimisation de transport est une partie prenante de cette compétitivité.

Indépendamment de la qualité à livrer un certain nombre de caractéristiques physiques de l'expédition vont influencer fortement le choix des modalités de transport. Il s'agit essentiellement de la nature de la marchandise, le rapport poids-volume, la valeur au kilo, le conditionnement, les coûts et délais de livraison et la sécurité de la marchandise.

Après avoir réuni toutes les informations nécessaires à l'expédition, les moyens de transport sont majoritairement maritimes, terrestres et aériens. **(CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P21).**

Chapitre01 : Le commerce international

3.2.1 Le transport maritime :

Le transport maritime reste en volume, le premier transport de marchandises. Car c'est un moyen peu onéreux de transporter à la fois de larges volumes et des parts de conteneurs. 80% des échanges mondiaux en volume et plus de 75% en valeur sont transportés par mer et manutentionnés dans les ports. (LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P31).

Les principaux textes régissant le transport maritime sont actuellement :

- la convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de connaissance, signée à Bruxelles le 25 août 1924 est entrée en vigueur le 02 juin 1931 désignée parfois improprement par l'expression de « règles de la Haye »
- Le protocole modificatif à cette convention de Bruxelles du 23 février 1968, dit parfois « règle du Wisby » et protocole du 21 décembre 1979 sur la responsabilité du transporteur.
- La convention de Rotterdam signée, le 23 décembre 2009 à Rotterdam. Les règles de cette convention ont pour but avoué de constituer un nouveau cadre juridique tenant compte des évolutions technologiques et commerciales du transport maritime comme le développement de la conteneurisation, celui des documents électroniques des transports, ou la volonté grandissante d'un transport de porte à porte en vertu d'un contrat unique.
- La convention de Hambourg, adoptée lors d'une conférence tenue à Hambourg le 27 avril 1979, entrée en vigueur le 22 juin 1985, a adopté une nouvelle approche sur la responsabilité du transporteur maritime, au profit des chargeurs. Là, c'est le transporteur qui est responsable du préjudice résultant des pertes et des dommages subis.
- La convention des nations unies sur le droit de la mer, signée à Montego-Bay (Jamaïque). Adoptée en 1982. Elle définit les régimes de droit global des océans et les mers de la planète et établit des règles détaillées touchant toutes les utilisations des océans et l'accès à leurs ressources. La convention fournit aussi un cadre permettant d'élaborer plus avant certains domaines spécifiques du droit de la mer et la division des affaires maritimes. (CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P94).

3.2.1.1. Techniques du transport maritime :

Ces techniques ont beaucoup évolué depuis les années 60. Cette évolution a été guidée par la recherche d'une productivité de plus en plus grande. Et des progrès considérables ont été accomplis dans ce domaine.

Dans la première phase de cette évolution, la taille des navires qui a été privilégiée dans l'exemple des pétroliers géants est révélateur à cet égard. Il semble aujourd'hui que la souplesse d'utilisation soit un élément recherché en priorité.

Chapitre01 : Le commerce international

Le développement des techniques modernes des manutentions a été, dans le domaine des marchandises générales, le signe le plus visible de ces évolutions. Parmi ces innovations on trouve, les navires spécialisés qui sont réservés aux transports d'un type particulier de marchandises, on peut citer les navires de vrac (vraquier), navires citernes (tanker), céréaliers, minéraliers, etc...

Dans l'autre côté, on trouve des navires non spécialisés qui sont à même de transporter toutes sortes de marchandises diverses (General cargo), en général emballé et conditionné (sacs, cartons, conteneurs, etc...). Ces navires sont classés en fonction de leur manutention principale, on distingue :

- **Les cargos conventionnels** ; ils disposent à bord de leurs propres moyens de manutention. Les marchandises sont chargées en cale par des panneaux coulissants.
- **Les porte-conteneurs** ; certains de ces navires disposent de leur propre moyen de manutention, ce qui leur permet de décharger les conteneurs dans les ports non équipés et certains ils n'ont pas de moyen de manutention à bord.
- **Les navires rouliers** ; ils sont équipés d'une rampe arrière et parfois latérale relevable qui prend appui sur la descente du port. Cette technique, dérivée de celle du Ferry-boat et généralement appelée le ROLL-ON, ROLL-OFF ou le RO-RO.
- **Les navires porte-barges** ; ce sont des navires équipés pour charger à leur bord, par des systèmes d'ascenseurs, ou par flottage, des barges ou péniche de capacité variable. (CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 98.99)

Le contrat d'affrètement de navire se distingue du contrat de transport. Le contrat d'affrètement va porter sur la disposition d'un navire : on distingue trois types de contrat d'affrètement de navire :

3.2.1.2. Contrat d'affrètement :

Le contrat d'affrètement s'entend d'une convention par laquelle le fréteur s'engage moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affréteur. L'affrètement d'un navire peut s'effectuer au voyage à temps et coque nue. Les obligations et les conditions de l'affrètement sont définies par les parties au contrat librement négocié.

- **L'affrètement au voyage** : pour le contrat d'affrètement au voyage, le fréteur s'engage à mettre un navire armé et équipé, à la disposition de l'affréteur en vue d'accomplir un ou plusieurs voyages et l'affréteur à payer le fret.
- **L'affrètement à temps** : pour le contrat d'affrètement à temps, le fréteur s'engage à mettre un navire armé et équipé à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à payer le fret. Le fréteur qui a conclu un contrat d'affrètement à temps est tenu de mettre à la disposition de l'affréteur la date et le lieu fixés, le navire désigné doit être en bon état de navigabilité, convenablement armé et équipé, muni des documents prescrits et apte à accomplir les opérations prévues à la charte-partie.

Chapitre01 : Le commerce international

- **L'affrètement coque nue** : pour l'application de la présente ordonnance, le fréteur s'engage à mettre un navire sans armement ni équipement à la disposition de l'affréteur pour un temps défini et l'affréteur à payer le loyer. (**LE CODE MARITIME ALGERIEN, ARTICLES 640, 650, 695, 729. 1998**).

3.2.1.3. Documents de transport maritime :

- **Charte-partie** : C'est le document de base des contrats d'affrètement au voyage et à temps. Il s'agit d'un accord par lequel le propriétaire du navire (fréteur) loue celui-ci ad'autres personnes (affréteur) en vue du transport de cargaison. La charte-partie est donc l'instrument du contrat de transport. Elle stipule les obligations des parties et leur tient lieu de loi.

Dans la charte-partie le propriétaire garde le contrôle de la navigation, de la cargaison et de la gestion du navire, mais l'affréteur est responsable de la cargaison.(**CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 125**).

- **Connaissance** : le connaissance maritime apparaît souvent pour les opérateurs du commerce international comme un document difficile à comprendre. Le connaissance constitue la preuve de la réception par le transporteur des marchandises qui y sont désignées en vue à les transporter par voie maritime de même qu'un titre pour disposer des marchandises et en obtenir la livraison. (**CODE MARITIME ALGERIEN, ARTICLE.749**).

3.2.2. Transport aérien :

Le transport aérien de marchandise a connu un développement très important depuis le début des années 70, date de l'apparition des avions gros-porteur. Il représente aujourd'hui environ 40 milliards de tonnes/kilomètre transportées, soit environ 1% en tonnes-kilomètres du tonnage mondial transporté, mais 10% en valeur. Le transport aérien est règlementé par la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le protocole de la Haye du 28 septembre 1955. Cette convention définit essentiellement en matière de transport de marchandises, le document de transport utilisé, c'est-à-dire la lettre de transport aérien et la responsabilité du transporteur. Cette convention est ratifiée par 126 pays.(**CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 134**).

Comme la plupart des lignes aériennes garantissent des délais de livraison variant de 12 à 72 heures d'un aéroport à l'autre, ce mode de transport permet d'attendre rapidement des marchés éloignés avec régularité et fiabilités.

Chapitre01 : Le commerce international

3.2.2.1. Réglementation :

- **IATA (International air transport association)** : C'est une conférence qui regroupe la plupart des grandes compagnies de transport aérien. Les membres de la convention s'engagent à respecter un certain nombre de normes, sécurité et de qualité de service. La convention définit aussi les tarifs communs, dit «tact ». Cependant, ces tarifs ne doivent pas être considérés aujourd'hui par les chargeurs que comme des tarifs de base et des frets bien inférieurs peuvent souvent leur être proposés.
- **ATAF (Association des transporteurs aériens de la zone franc)** : Regroupe quant à elle les compagnies françaises et celles des anciennes colonies africaines. Son rôle est comparable à celui de L'IATA sur les liaisons domestiques ainsi que vers l'Afrique.(CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 134.135.136).

3.2.2.2 Document du transport aérien :

- **Lettre de transport aérien (air way bill.)** : la lettre de transport aérien est le titre de transport de marchandises par voie aérienne. Elle constitue le contrat de transport de marchandises conclu entre le transporteur et le chargeur. L'AWB de transport aérien n'est pas un document obligatoire, sauf pour les compagnies adhérentes de l'IATA (International Air Transport Association).

Nécessaire à l'importation ou à l'exportation de marchandises, la lettre de transport aérien constitue à la fois :

- une preuve du contrat de transport conclu entre le chargeur et le transporteur
- une confirmation de la prise en charge des marchandises
- une facture
- un certificat d'assurance (**GEFCO, site internet**)

3.2.3. Transports routiers et ferroviaires :

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport.

L'avantage du transport routier est sa souplesse et accessibilité. Il offre un service porte à porte. Un autre avantage de transport routier est le fait qu'il convient au groupage des commandes, par soucis de rentabilité, les transporteurs ont l'habitude de regrouper les petites commandes de plusieurs clients pour une même destination, afin de maximiser l'espace de chargement.

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais, cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande. Cependant, les deux modes de transport sont directement concurrents pour des distances et pour des tonnages moyens, comme ils peuvent être associés dans le transport combiné. (**LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P68**).

Chapitre01 : Le commerce international

3.2.3.1. Réglementations :

Le transport routier international est réglementé par la convention de Genève du 19 mai 1956 (CMR), entrée en vigueur le 02 juillet 1961, dans tous les pays européens, sauf les pays de l'EST. Cette convention s'applique pour tous les transports de marchandises à titre onéreux.

Pour le transport ferroviaire, il est réglementé par la convention de Berne du 14 octobre 1890 et la Cotif, entrée en vigueur le 1er mai 1985. Ces textes définissent les règles uniformes de transport international et des règlements particuliers sont au nombre de quatre ; transport de marchandises dangereuses, wagons de particulier, les conteneurs et les colis express.(CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 158, 169).

3.2.3.2. Documents :

- **Lettre de voiture CMR** : est un document contractuel qui harmonise les conditions générales des transports terrestres internationaux et traite de la responsabilité du transporteur. Cette lettre est parfois appelée lettre de voiture CMR, car elle relève de la convention relative au transport international de marchandises abrégée en CMR. Ratifiée en 1956 à Genève, est entrée en vigueur en 1958, cette convention exige la rédaction d'une lettre de voiture si le pays du départ ou le pays de destination des marchandises, ou les deux l'ont signée. Plus de cinquante pays ont ratifié cette convention y compris tous les Etats membres de l'Union européenne. (JOURNARDUNET, 2019)
- **Lettre de voiture CIM** : ou la lettre de voiture internationale pour le transport ferroviaire. Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemins de fer. Il y a contrat de transport des instants où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette application est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture un timbre à date de la gare expéditrice. Cette convention doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par-là convention.

Chapitre01 : Le commerce international

Contrat de transport international de marchandises, Routier, Maritime, Aérien et Ferroviaire

	Maritime	aérien	routier	ferroviaire
Texte de base	Bruxelles 1924 Hambourg 1978-1992	Varsovie 1929 Montréal 1999	Genève 1945	Bale 1890 COTIF
Nom de document	Connaissance maritime	Lettre de transport aérien	Lettre de voiture CMR	Lettre de voiture CIM
Rédaction	L'agent de la compagnie, sur la base des déclarations du chargeur	La compagnie ou l'agent	Le transporteur pour le compte de l'expéditeur	Pour partie ; expéditeur Pour partie ; chemin de fer
Chargement	La société de manutention, pour le compte du chargeur ou de la compagnie	La compagnie	Selon convention, le transporteur ou l'expéditeur	La compagnie pour les envois de détail L'expéditeur pour les envois complets

Source (cours de transport multimodal, MR, Amour) (Tableau 03)

Chapitre01 : Le commerce international

3.3.La douane :

Le commerce extérieur est de plus en plus marqué par l'avènement des accords de libre-échange, le dédouanement de la marchandise et les contrôles et réglementations à l'exportation. Pour maintenir leur compétitivité, les entreprises doivent doter d'une stratégie globale qui intègre dans leur chaîne de valeur les activités liées à la douane et au commerce.

La douane est l'administration qui organise et surveille la perception des droits d'importation et d'exportation des marchandises. Toute marchandise d'un échange avec un pays tiers (importation ou exportation) doit faire l'objet d'une déclaration en douane (**art.84 CODE DE DOUANES**).

Le déclarant est la personne qui déclare auprès de la douane les marchandises importées ou exportées. Il peut être le propriétaire des marchandises ou un commissionnaire en douane.

Le droit de douane est l'impôt fixé par l'État sur une marchandise qui franchit la frontière du pays. Chaque droit s'applique à un produit bien spécifié. L'ensemble des droits sont rassemblés dans un document appelé tarif douanier.

L'ensemble des opérations de dédouanement se divise en trois aspects principaux, la déclaration de détail, la présentation de la marchandise à la douane et l'évaluation et le paiement de la dette douanière.

3.3.1. Opérations de dédouanement :

3.3.1.1. Déclaration de détail :

Elle est l'acte par lequel importateur ou exportateur ou le mandataire un régime douanier à la marchandise et s'engage à se conformer à la réglementation régissant ce régime. La déclaration en détail demeure obligatoire même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits de taxe, comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.

➤ Les principaux éléments de la déclaration

La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux.

- **L'espèce tarifaire** ; c'est une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres par les tarifs douaniers communs, sous forme de nomenclature. Celle-ci peut être complétée par un code communautaire additionnel lorsque la réglementation l'exige. La détermination de l'espèce tarifaire est indispensable pour la fixation des droits de douane ainsi que pour le contrôle du commerce extérieur.
- **L'origine** ; c'est une information importante au traitement de différencié de la marchandise. Il permet de déterminer les taux de droits applicables à l'importation, les statistiques du commerce extérieur établis en fonction des critères géographiques et

Chapitre01 : Le commerce international

l'application des réglementations particulières et la mise en œuvre de politique commercial.

- **La valeur en douane** ; elle est le troisième élément pour l'application des mesures douanière et notamment la taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cations dans le cadre des régimes douaniers et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur.

3.3.1.2. Conduite et la mise en douane :

La conduite en douane consiste à acheminer les marchandises importés, réimporté destiner à être exporté ou réexporté vers un bureau de douane pour être soumise au contrôle douanier. L'obligation de cette procédure est, en outre, assortie d'une autre formalité impérative. La mise en douane de la marchandise qui s'exerce dès l'arrivée sur les lieux des contrôles douaniers. Pour les délais, les marchandises doivent être déclarées immédiatement à l'exportation dès leur arrivée au bureau de douane. A l'importation, la déclaration doit être faite dans un délai d'un jour franc (hors jours fériés).

3.3.1.3. Paiement des dettes douanières :

Elle désigne l'ensemble des sommes qui sont perçus par la douane à l'importation, de façon exceptionnelle à l'exportation. Les droits de douane sont dus si les produits sont originaires d'un pays tiers. Le tarif douanier s'applique de façon différente d'un pays à autre. (**Douane Algérienne, Site internet**).

3.4. Paiement à l'international :

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale elles concernent, entre les monnaies de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement et les procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support, on distingue paiement par virement bancaire international, chèque international, remise documentaire et crédit documentaire. (**LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P 127**)

Chapitre01 : Le commerce international

3.4.1. La banque :

C'est un établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières. Elle est chargée de l'offre et de la gestion des moyens de paiement. (**DICTIONNAIRE LAROUSSE**)

La banque joue un rôle important dans le commerce international, elle assure les paiements afférents aux échanges internationaux ; elle finance les transactions commerciales internationales, aussi elle sert de point de garantie de transaction internationale, comme elle participe au financement des opérations de commerce. Parmi les moyens que les banques utilisent pour un paiement en international on trouve :

3.4.1.1. Le virement bancaire international : C'est le moyen le plus rapide et le moins coûteux. Il s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT, par lequel sont reliées plusieurs milliers de banques dans le monde.

La mise en place de virements, impliquant très souvent des frais bancaires. Elle conseille de négocier avec son client ou son fournisseur le partage des frais bancaires relatifs au virement. Ainsi le vendeur s'acquittera des frais bancaires émis par sa banque et l'acheteur paiera les frais inhérents à sa banque

3.4.1.2. Le chèque international : Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vu en faveur d'un bénéficiaire. Il peut être utilisé en devise étrangère ou en euros pour le règlement des exportations.

Ce mode de paiement est vivement déconseillé compte tenu des risques qu'il représente ; risque de vol, risque d'absence de provision et de change s'il est libellé en devises et la durée d'encaissement plus ou moins longue. (**LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P 128, 129**)

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

Chapitre01 : Le commerce international

3.4.1.4. La remise documentaire : Appelée aussi encaissement documentaire. C'est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque afin de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...).

➤ **Les intervenants une remise documentaire**

- **Le donneur d'ordre :** C'est le vendeur. Il donne un mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec ordre d'encaissement.
- **La banque remettants :** Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon, la lettre d'instruction du donneur.
- **La banque présentatrice :** C'est la banque à l'étranger chargé d'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite.
- **Le tiré :** C'est celui à qui doit faire la traite selon l'ordre d'encaissement, il s'agit de l'importateur. (Crédit Populaire D'Alger, Site internet)

3.5.L'assurance :

Les marchandises acheminées dans le cadre des échanges commerciaux sont soumises à de nombreux risques spécifiques (perte, vols, casse, mouille...). S'y ajoutant les risques liés aux opérations annexes aux transports, manutentions, chargements, déchargements, stockage. L'assurance de marchandise concerne celle des marchandises transportées par voie maritime, terrestre, aérienne, fluviale. C'est marchandise peuvent être d'une matière différente.

Le risque dans une opération internationale est plus important que dans une opération interne d'où la nécessité d'une protection. En effet, il existe des difficultés en raison de l'éloignement des parties. La multiplication des risques en matière internationale nécessite des assurances afin de les sécuriser.

3.5.1.Les risques liés au transport :

Durant les transports successifs effectués par voie maritime, routière, ferroviaire, fluviale ou aérienne. . Les marchandises sont exposées à de nombreux risques qui peuvent être classés selon leur cause d'évènement :

- En risques ordinaires de transport (casse, mouille...)
- En risques exceptionnels, guerre, grève

Chapitre01 : Le commerce international

La réalisation de ces risques se traduit par

- des avaries particulières
- des avaries frais
- des avaries communes

3.5.2. Les types d'avarie :

3.5.2.1. Les avaries particulières : Ce sont les dommages, pertes ou manquants subis par les marchandises au cours des différentes phases du transport ; ainsi, les avaries peuvent se produire au cours du transport de marchandises, au cours des manutentions et au cours des séjours à quai. Bien entendu, il appartient à l'assureur de confirmer la réalité, la nature et l'importance des dommages. (**Mme HEMICL.D, P 43**)

3.5.2.2. Les avaries communes : Il y a acte d'avarie commune quand et seulement quand, intentionnellement et raisonnablement, un sacrifice extraordinaire est fait, ou une dépense extraordinaire encourue pour le salut commun, dans le but de préserver d'un péril les propriétés engagées dans une aventure maritime commune. (**Règle A dites d' York et d'Anvers, 1890/1950**).

Les avaries communes sont une notion juridique exclusivement maritime, les transports aériens et terrestres étant considérés plus ponctuels et n'entraînant pas le même risque.

Les répartitions de ces frais entre l'armateur et les différents chargeurs sont faites au prorata des valeurs des biens sauvés, par un dispatcheur qui établit un règlement d'avarie commune donnant le détail de la contribution de chacun des participants. (**CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 242**)

3.5.2.3. Les avaries frais : À côté des dommages matériels, les avaries peuvent entraîner des dépenses en vue de préserver la marchandise d'un dommage ou d'en limiter l'étendue ; ces dépenses appelées avaries frais consistent, par exemple, dans des frais de réexpédition pour remettre en état d'une machine avariée lors du transport et les frais de retour.

Chapitre01 : Le commerce international

3.5.3. Les types d'assurances :

Il existe trois types d'assurance pour souscrire.

3.5.3.1. Garantie FAP SAUF : Elle est une garantie restrictive. Elle veut dire une garantie proposée par l'assurance ne prend en compte que des dommages résultant d'évènements prévus dans une liste figurant dans le contrat et excluant donc les causes absentes de cette liste. Il appartient à l'assuré de prouver que le dommage est dû à l'un quelconque des évènements limitativement prévus dans la garantie.. (Mme HEMICL.D, P 115)

3.5.3.2. Garantie tous risques : Comme son nom l'indique, cette garantie couvre tous les risques, de magasin à magasin, sur les transports maritimes et les transports terrestres de début et de fin de parcours. Elle couvre donc les avaries communes, les avaries particulières et les risques de vol total, ou de perte ou non-livraison, ainsi que les frais et dépenses raisonnablement engagés pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter. La garantie tous risques inclut les chargements en pontée, notamment des conteneurs, à condition que le navire chargeur soit muni d'installations appropriées.

3.5.3.3. Garantie guerre et mines : C'est une assurance minimale qui couvre seulement les risques de guerre et les risques assimilés. Cette garantie est toujours couverte séparément des autres, sur un avenant spécial à la police d'assurance. Il est sage de s'assurer contre les dommages qui peuvent provoquer dans tels évènements. Surtout pour les marchandises qui vont voyager dans des zones dangereuses, ou les pays qui sont en guerre (Syrie, Libye...).(CHEVALIER. D, DUPHIL. F, 1991, P 245)

Chapitre01 : Le commerce international

Risques et garantie en transport maritime

	Risques					
Garantie	AVARIE COMMUNE	Avarie particulière, événement majeur	Toutes avaries particulières	Vol total ou partiel	Frais annexes Honoraire ou mesure conservatoires	Risque du a l'homme
FAP	A				A	
FAP SAUF	A	A			A	
TOUS RISQUES	A	A	A	A	A	
GUERRE ET MINES						A

Source (livre le transport par D.CHEVALIER ET F.DUPHIL, page 246) (tableau 04)

Le tableau ci-haut nous montre le type de risque que chaque garantie couvre. En remarque que la garantie tous risques couvrent la majorité des risques que notre transport et marchandise peuvent subir en voyage. Par contre la FAP SAUF elle couvre les risques liés à l'avarie commune et certaines risques de l'avarie particulière telles que les risques naturels. Pour la garantie guerre et mines, on remarque qu'elle couvre seulement les risques dus à l'homme.

Chapitre01 : Le commerce international

4. Conclusion :

Le commerce international connaît une intensification sans précédent. La libéralisation des échanges, l'amélioration des moyens de transport et de communication, la réduction du coût des échanges qui en résultent ainsi que la croissance économique des pays industrialisés sont autant de facteurs qui nourrissent cette tendance.

Malgré les progrès sensibles qui ont marqué le commerce international. Ce dernier rencontre de par sa nature d'internationalité plusieurs obstacles qui ont ralenti son développement à travers le temps. Parmi ces obstacles on trouve notamment la langue, la culture des nations, les usages, la religion, la mentalité, la réglementation.... Un autre problème majeur qui existe jusqu'à aujourd'hui. L'apparition des incoterms en 1936 a porté beaucoup de clarté dans le contrat de vente international, depuis des années elle joue un rôle très important dans les échanges commerciaux. Le prochain chapitre va être consacré sur les incoterms et leur rôle dans les transactions internationales.

CHAPITRE 02

Chapitre 02 : contrat de vente international

Section 01 : Le contrat de vente international de marchandise

1.1. Présentation :

Avec le phénomène dont nous entendons parler tous les jours qu'est la mondialisation, avec l'amélioration des systèmes de communication, à l'ère des sociétés transnationales et multinationales, les échanges commerciaux internationaux deviennent toujours plus nombreux. Déplus le contrat de vente international revête une importance primordiale. Il est aujourd'hui l'opération juridique la plus importante du commerce international.

La vente de marchandises est internationale quand l'établissement du vendeur et celui de l'acheteur sont situés dans des États différentes. On voit donc bien, que le critère pour caractériser l'aspect international d'une vente est facile à reconnaître, il est celui d'une vente traversant les frontières nationales.

Le contrat de vente est au cœur du commerce international des marchandises. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents.

Deux principes régissent les contrats dans les économies libérales ; la liberté contractuelle et l'autonomie de la volonté des parties. Donc, vous pouvez librement avec votre client vos engagements mutuels, de choisir librement le droit applicable au contrat. Toutefois, le contrat de vente a fait très tôt l'objet de tentatives d'unification du droit afin de limiter les interprétations divergentes d'un pays à l'autre.

La vente internationale est définie par la Convention de Vienne élaborée sous l'égide des Nations unies, cette convention a été signée pour la première fois le 19 avril 1980 et est approuvée par un nombre des pays qui ne cessent de croître.

La Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et seulement pour les contrats de vente internationale de marchandises. Elle contribue ainsi de manière considérable à la sécurisation des échanges commerciaux et à la réduction du coût des opérations. (**Global Negotiator. Site internet**).

Chapitre 02 : contrat de vente international

1.2. Définitions d'un contrat :

1.2.1. Selon le code civil Algérien (Article 54): c'est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers d'autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

1.2.2. Selon le journal officiel de la république algérienne (2004, N°41) : Tout accord ou convention, ayant pour objet la vente d'un bien ou la prestation d'un service est rédigé unilatéralement et préalablement par l'une des parties à l'accord et auxquelles l'autre partie adhère sans possibilités réelles de le modifier. Le contrat peut être réalisé sous la forme de bon de commande, facture, bon de garantie, bordereau, bon de livraison, billet ou autres document, quels que soient leur forme et leur support et contenant des spécifications ou références correspondant à des conditions générales de vente préétablies.

1.3. Définition d'un contrat de vente : La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à le payer, elle peut être faite par un acte authentique ou sous-privé.

Le contrat de Vente est au cœur du commerce international des marchandises. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il importe donc que vous le rédigiez avec beaucoup d'attention et s'intéresser au cadre juridique de la vente internationale, puis elle décrira les différentes étapes de la formation du contrat, pour présenter enfin un modèle de Contrat de Vente Internationale. (**Global Negotiator, site internet**).

1.4. Conclusion de contrat de vente international : Le texte de la convention décompense la procédure d'aboutissement de la vente en deux actes élémentaires, l'offre et l'acceptation.

1.4.1. L'offre : Aux termes de l'article 14, l'offre est une proposition de conclure un contrat adressés à un ou plusieurs personnes déterminées. La proposition doit répondre à certaines conditions pour être juridiquement une offre.

Tout d'abord elle doit être adressée à une personne déterminée. Cette condition, qui figure dans l'alinéa 1 de l'article 14. Une proposition adressée à des personnes indéterminée n'est qu'une invitation à faire une offre.

L'offre doit être précise, Elle est suffisamment précise il désigne les marchandises, en fixant la quantité et le prix de la marchandise ou donner des indications permettant de les déterminant

Chapitre 02 : contrat de vente international

1.4.2. L'acceptation :Elles une des réponses possible du destinataire de l'offre, celle qui mène à la conclusion du contrat. Elle est définie comme une déclaration ou un comportement du destinataire de l'offre qui indique ou implique qu'il accepte ladite offre. Mais la définition reste assez floue car une déclaration peut être modulée. **(KAHN.P. 1981. P 951,)**

Section 02 : les conditions du contrat de vente international

Pour la réussite d'un contrat de vente internationale, certaines conditions doivent se renier, parmi ces conditions on trouve :

2.1. Le vendeur :

Toute personne établie sur un territoire douanier, au moment où à déclaration est acceptée et titulaire d'un contrat de vente conclu avec un destinataire dans un pays tiers et habilitée à décider de l'expédition des marchandises vers une destination située hors de son territoire douanier. **(International Pratique, 2018, site internet)**

Afin d'accomplir les conditions du contrat de vente, l'exportateur doit accomplir certaines conditions pour bien satisfaire son client est parmi ces conditions on trouve ;

- Selon le chapitre II articles 30 et 31 de la convention de vienne, le vendeur livre la marchandise, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu, à remettre les documents importants. Mais, si le vendeur n'est pas tenu de livrer la marchandise en autre lieu particulier, son obligation de livraison consiste ; lorsque le contrat de vente implique un transport de marchandises, à remettre les marchandises au premier transporteur pour la transmettre à l'acheteur. Dans un autre cas le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur au lieu où le vendeur avait son établissement au moment de la conclusion de contrat.
- Le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat.
- Le vendeur doit livrer les marchandises:
 - a) si une date est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat, à cette date.
 - b) si une période de temps est fixée par le contrat ou déterminable par référence au contrat, à un moment quelconque au cours de cette période, à moins qu'il ne résulte des circonstances que c'est à l'acheteur de choisir une date.
 - c) dans tous les autres cas, dans un délai raisonnable à partir de la conclusion du contrat.

(Art. 33 de la convention de vienne)

- Article 34 de la même convention, si le vendeur est tenu de remettre les documents se rapportant aux marchandises, il doit s'acquitter de cette obligation au moment, au lieu et dans la forme prévue au contrat.

Chapitre 02 : contrat de vente international

- Le vendeur est responsable conformément au contrat et la convention de vienne, de tout défaut de conformité qui existe au moment du transfert de risques à l'acheteur, même si ce défaut n'apparaît qu'ultérieurement. (**Convention des Nations Unis sur les Contrats de Vente International de Marchandises, 2011, P 09.10**).

2.2.L'acheteur :

Toute personne physique ou morale établie dans la communauté, qui dans le cadre de ces activités professionnelles, met un produit provenant d'un pays tiers sur le marché communautaire.

Toute personne physique ou morale établie dans la Communauté qui est responsable de l'importation. (**Ministre de la Transition Ecologique et Solidaire Français, site internet**)

L'acheteur est autre acteur dans le contrat de vente qui doit accomplir certaines obligations. Parmi ces obligations en trouve ;

- L'obligation qu'à l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévus par le contrat ou par les lois et les règlements.

- (**Art. 60, Section II Prise de livraison, de la convention de vienne**). L'obligation de l'acheteur de prendre livraison consiste: a) à accomplir tout acte qu'on peut raisonnablement attendre de lui pour permettre au vendeur d'effectuer la livraison; et b) à retirer les marchandises.

Le contrat de vente international de marchandise peut être résilié ou modifier par accord amiable des deux parties, pour cause de force majeure (guerre dans le pays de l'un des deux contractants, épidémie, grève. Etc...)

Le contrat écrit contient une disposition stipulant que toute modification ou résiliation amiable doit être faite par écrit ne peut être modifié ou résilié à l'amiable sous une autre forme. Toutefois, le comportement de l'une des parties peut l'empêcher d'invoquer une telle disposition si l'autre partie s'est fondée sur ce comportement. (**Convention des Nations Unis sur les Contrats de Ventes International de Marchandises, 2011, P 09.10.20.21**).

Si l'une des deux parties n'exécute pas l'une des clauses du contrat de vente, la convention de vienne dans ces lois régissant feront face à ce problème du non-respect des clauses du contrat de vente internationale de marchandises.

La Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et seulement pour les contrats de vente internationale de marchandises. Elle contribue ainsi de manière considérable à la sécurisation des échanges commerciaux et à la réduction du coût des opérations.

Chapitre 02 : contrat de vente international

2.3. Les principales clauses du contrat de vente international

Il existe de nombreux contrats types qui peuvent servir de guide de rédaction, mais il est évidemment impossible de proposer un texte utilisable dans tous les secteurs d'activité ou tous les pays. Les principales mentions à envisager sont énumérées dans le tableau ci-dessous.

- **Parties** : Indiquer les coordonnées complètes des entreprises, ainsi que les noms et titre des personnes habilitées à signer ce contrat.
- **Marchandise** : Préciser, s'il y a lieu, les spécifications, la qualité requise, les certificats exigés, le pays d'origine. Faire référence éventuellement à des échantillons. Préciser l'unité de mesure et éventuellement la tolérance de variation en plus ou moins. indiquer les modalités et la partie qui supporte les frais des inspections avant expédition
- **Modalité de livraison** : lors de la rédaction du contrat de vente il faut préciser l'incoterms choisit, indiquer le lieu et la date de livraison de la marchandise et préciser s'agit d'un prix totale ou unitaire en spécifiant le montant en chiffre et en lettre et à la devise.
- **Modes de paiement** : les parties doivent choisir un mode de paiement lors de la négociation du contrat pour faciliter la méthode des échanges.
- **Le droit applicable** : les deux acteurs de l'expédition doivent mentionner dans le contrat le droit à appliquer en cas de dommage ou de la perte de la marchandise. (**Global Negotiator. Site internet**).

Chapitre 02 : contrat de vente international

Section 03 : Convention de vienne 1980

3.1. Présentation de la convention :

La Convention de Vienne du 11 avril 1980 est intervenue pour uniformiser des législations appartenant à des traditions très différentes. Pour la première fois des pays de l'Est et de l'Ouest, des pays développés et en voie de développement, des pays de droit écrit et de (commonlaw) et certaines grandes puissances commerçantes telles que la Chine, les États-Unis et la France (ratifiée en 1980 est entrée en vigueur en 1988), se sont entendus pour adopter un texte conventionnel uniformisant le droit en matière de vente internationale – toutefois le Royaume-Uni a choisi de ne pas ratifier la Convention.

La CVIM est le résultat d'un effort législatif entrepris au début du XXe siècle. Le texte qui en découle offre un soigneux équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Les réformes du droit des contrats au niveau national s'en sont inspirées.

L'adoption de la CVIM offre à la vente internationale de marchandises une législation moderne et uniforme qui s'appliquerait à tous les contrats de vente de marchandises conclus entre les parties ayant leur établissement dans des États contractants. Dans ces cas, la CVIM s'appliquerait directement, ce qui éviterait d'avoir à recourir aux règles de droit international privé pour déterminer la loi applicable au contrat et augmenterait considérablement la sécurité et la prévisibilité pour les contrats de vente internationale.

Il s'agit d'une véritable unification du droit ; elle dicte des règles en matière de formation de contrat, de livraison, de paiement, de garantie et de recours en cas de litige. Elle ne traite cependant ni les problèmes de validités du consentement, ni les problèmes de transfert de propriété (article 04 de la convention) et ni la responsabilité du vendeur de fait du produit (article 05 de la convention). (**Commission des Nations Unis pour le Droit Commerciale International, site internet**)

3.2. Champ d'application de la convention :

L'adoption de la CVIM offre à la vente internationale de marchandises une législation moderne et uniforme qui s'appliquerait à tous les contrats de vente de marchandises conclus entre les parties ayant leur établissement dans des États contractants. Dans ces cas, la CVIM s'appliquerait directement, ce qui éviterait d'avoir à recourir aux règles de droit international privé pour déterminer la loi applicable au contrat et augmenterait considérablement la sécurité et la prévisibilité pour les contrats de vente internationale.

La CVIM peut également s'appliquer à un contrat de vente internationale de marchandises lorsque les règles de droit international privé désignent comme loi applicable celle d'un État contractant, ou si les parties en décident ainsi, qu'elles aient ou non leur établissement dans un État contractant. Dans ce dernier cas, la CVIM représente un corps de règles neutre qui peut être facilement accepté étant données sa nature transnationale et le grand nombre de documents interprétatifs.

Chapitre 02 : contrat de vente international

Par contre, la CVIM est applicable uniquement aux opérations internationales et évite d'avoir à recourir aux règles de droit international privé pour les contrats entrant dans son champ d'application. Elle ne produit pas d'effet sur les contrats internationaux n'entrant pas dans son champ d'application ni sur les contrats soumis à une autre loi valablement choisie par les parties. Elle n'a également aucune incidence sur les contrats de vente purement nationaux qui restent régis par le droit interne. **(Global Negotiator, Site internet)**

3.3. Les règles d'interprétation de la convention :

Le succès de la convention lié à cette difficulté d'interprétation. La convention a d'abord cherché à éviter les terminologies dont la signification est trop précise car d'un pays à un autre. Cette interprétation peut être déférente. Elle permet aussi d'éviter le chauvinisme juridique en ce qui concerne les règles de mise en œuvre. L'article 7 de la convention donne deux directives pour l'interprétation de la convention :

- Tenir compte du caractère international de cette convention et de la nécessité d'en promouvoir l'unité d'interprétation, ce qui signifie que le juge ne doit pas appliquer le texte de manière nationaliste
- L'article 31, paragraphe 1 de la convention de Vienne dispose qu'« un traité doit être interprété de bonne foi suivant le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but ». Assurer le respect de la bonne foi dans le commerce international c'est-à-dire ne pas toujours opérer une interprétation à la lettre peut en effet conduire à faire abstraction de la bonne foi. **(Cours de droits.net, 2019)**

Chapitre 02 : contrat de vente international

4. Conclusion :

La convention de Vienne présente une efficacité plus visible dans l'exécution que dans la formation de contrat de vente. Cette convention, quoiqu'incomplète et restrictive, constitue véritablement un maillon non négociable de l'harmonisation du contrat de vente international, auxquels s'ajoutent d'autres textes internationaux comme la convention de la Haye du 15 juin 1955 et la convention de Rome du 19 juin 1980.

La convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et seulement pour les contrats de vente internationale. Elle contribue ainsi de manière considérable à la sécurisation des échanges commerciaux et à la réduction du coût des opérations.

Pour conclure une transaction à l'international, des règles uniformes (Incoterms) soutenues par cette présente convention sont à appliquer dans le contrat de vente de marchandises. Ces règles sont des modalités de livraison que les deux contractants utilisent pour déterminer trois niveaux d'obligations, les répartitions des risques, les répartitions des coûts et le dédouanement de la marchandise. Ces règles sont facultatives. Elles ont été créées par la Chambre de Commerce Internationale pour uniformiser les termes utilisés dans le commerce international. Le chapitre suivant va être consacré sur les Incoterms et leur utilisation pendant une transaction internationale.

CHAPITRE 03

Chapitre 03 : Les incoterms

Section 01 : La chambre de commerce internationale

1.1. Présentation de la chambre de commerce internationale

Dans le cadre de faciliter les échanges commerciaux et dans le but de faire face à ces obstacles de patrons clairvoyants de l'époque, on a créé la chambre de commerce internationale en 1919 avec vocation de représenter mondialement les entreprises, faciliter les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services et la libre circulation des marchandises.

La chambre de commerce siège en France. Ces comités nationaux servent de relais dans plusieurs pays et défendent les intérêts des entreprises locales. De nos jours, l'ICC compte plusieurs milliers de sociétés membres dans plus de 130 pays. L'ICC se veut le porte-parole des acteurs économiques, tous secteurs confondus, dans toutes les régions du monde, dans un esprit de neutralité.

L'ICC dispose d'une cour internationale d'arbitrage créée en 1923, que les contractants peuvent saisir en cas de litiges. C'est une institution à portée mondiale. Les membres de la cour sont nommés par le conseil de la chambre de commerce internationale. La cour a pour mission de permettre la solution par voie d'arbitrage des différends ayant un caractère international, intervenant dans le domaine des affaires, conformément au règlement de différends intervenant dans le domaine des affaires n'ayant pas un caractère international s'il existe une convention d'arbitrage lui attribuant la compétence.

- la cour ne tranche pas elle-même les différends, elle a pour mission d'assurer l'application du règlement et elle établit son règlement intérieur.

- il appartient au président de la cour ou à l'un de ses vice-présidents, en absence du président ou à sa demande, de prendre au nom de celle-ci les décisions sous réserve d'être informée des décisions prises à la session qui suivra (centre de commerce international source).

Par ailleurs, l'ICC s'engage aux côtés d'organismes supranationaux comme l'ONU ou l'OMC et sur des fronts à portée universelle comme la mise en place de normes écologiques mondiales.

Citons encore son investissement pour mettre en place un code de conduite loyal des entreprises (concernant l'environnement, les technologies de l'information, le droit de la concurrence....).

Dans le cadre de la facilitation des échanges internationaux, l'ICC a mis en place des règles communes applicables aux contrats de vente commerciaux internationaux qui traduisent les pratiques du commerce international. Ainsi dès 1936 sont apparus les incoterms, afin de permettre au vendeur et à l'acheteur de pouvoir disposer d'un langage commun et de règles liées à l'emploi de ce langage pour couvrir la partie acheminement des marchandises au-delà des frontières.

Chapitre 03 : Les incoterms

L'ICC intervient de la même façon dans l'élaboration de règles concernant la sécurité des paiements entre partenaires, comme les règles relatives aux crédits documentaires et aux garanties bancaires.

L'ICC propose aussi des modèles de contrats et de conditions générales de vente à l'international.

Ces règles et outils proposés se voient adoptés et respectés dans le monde entier, alors que le vendeur et l'acheteur n'ont aucune obligation d'y recourir. Toute repose sur la volonté tacite et mutuelle de se protéger par des règles qui ont fait leurs preuves et dont le positionnement n'est pas contradictoire avec les droits nationaux. En ce sens, l'ICC est un facilitateur d'échange remarquable.(DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 13.14).

Section 02 : Les incoterms

2.1. Présentations des incoterms :

Les incoterms sont des outils définis par une convention internationale permettant à la fois de préciser et de simplifier les transactions d'ordre international, comme la vente internationale de marchandises. Le terme incoterm est l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms » qui veut dire condition de commerce international. Les incoterms définissent dans le cadre d'un contrat international, les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur occasionnées par le déplacement des marchandises, sur le triple plan des risques, des frais et des documents.

L'incoterms est un élément juridique à intégrer dès le début de la négociation commerciale, il permet d'avoir un langage commun quelle que soit la langue ou le lieu géographique et pour être utilisable, l'incoterms choisi au contrat doit être clairement précisé sur le plan géographique.

Trois précisions que les incoterms offrent, transfert de risque, transfert de frais, document dû par le vendeur et l'acheteur, font des incoterms un incomparable à la disposition des commerçants internationaux. Les incoterms lorsqu'ils sont bien connus et bien utilisés, évitent les malentendus et les conflits.

Les incoterms ne règlent pas :

- . Le transfert de priorités ainsi que les autres droits découlant de la priorité
- . Les ruptures de contrat et leur conséquence
- . Les délais (date de livraison/période de livraison)
- . Le type de transport à choisir
- . Les conditions convenues avec le transport

Chapitre 03 : Les incoterms

Pour bien comprendre les incoterms, il est important de saisir que le choix de l'incoterms influe sur le montant du contrat. **(Crédit Populaire D'Algérie, site internet)**

2.2. Historique des incoterms :

- La première version des incoterms date de 1936. Il s'agit de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport des marchandises par mer, FAS, FOB, C&F, CIF, Ex-Ship and Ex-Quay.

- En 1953, une révision approfondie des incoterms. En raison de la seconde Guerre mondiale, des révisions supplémentaires des règles ont été suspendues et n'ont pas repris avant 1950. La première révision des règles des incoterms a été publiée en 1953 et a donné le coup d'envoi de trois nouveaux termes commerciaux pour le transport. Les nouvelles règles comprenaient DCP (Delivered Costs Paid), FOR (Free on Rail) et FOT (Free on Truck)

- En 1967, apparaissent les incoterms DAF « delivered at Frontier » et DDP « delivered duty paid » en fonction à laquelle l'acheteur n'a qu'une prestation minimale.

- En 1976, l'utilisation accrue du transport aérien a donné lieu à une autre version des termes commerciaux populaires. Cette édition incluait le nouveau terme FOB Aéroport.

- En 1980, la cinquième révision a simplifié le terme Free Carrier en supprimant les règles pour des modes de transport précis (FOR, FOT, FOB Aéroport). Il a été jugé suffisant d'utiliser le terme général FCA à la place.

- En 1990/2000, une autre révision est faite, elle correspondait à des adoptions aux nouvelles modalités techniques de transport, pour lesquelles des incoterms plus clairs et à couverture plus large permettaient d'affiner les propositions commerciales.

Il s'agissait d'une actualisation avec, en filigrane, une vision macroéconomique d'un mode en mouvement, après l'éclatement des grands blocs politiques.

- En 2010, cette version regroupe la famille de règles « D », en supprimant DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) et DDU (Delivered Duty Unpaid) et en ajoutant DAT (Delivered at terminal) et DAP (Delivered at place). D'autres modifications comprenaient une obligation accrue pour l'acheteur et le vendeur de coopérer à l'échange de renseignements et des changements pour tenir compte des ventes de chaînes. **(LA Chambre du Commerce International, site internet)**

Chapitre 03 : Les incoterms

2.3. Les incoterms 2020 :

Entrée en vigueur le 1er janvier 2020, la nouvelle version, comme la précédente, est composée de 11 incoterms[®], toujours classés en deux groupes en fonction du mode d'acheminement des marchandises.

L'initiative la plus importante dans les incoterms 2020 a été de se concentrer sur les manières de présentation qui permettent de guider les utilisateurs des incoterms vers une bonne règle dans leur contrat de vente.

Tous ces changements, bien que cosmétiques en apparence, représentent en réalité des efforts considérables de la chambre de commerce international afin d'aider la communauté de commerce international en vue de transaction import/export.

Par apport aux incoterms de 2010, ceux de 2020 ont apporté plus de clartés et de précision d'utilisation de ces règles. Parmi les changements en général des incoterms de 2020 on trouve :

- Modification des trois lettres acronymes pour le DAT devenant DUP, soulignant le fait que le lieu de destination puisse être n'importe quel lieu et pas seulement un terminal. Toutefois, si ce lieu où il prévoit de livrer les marchandises est un lieu où il est en capacité de décharger les marchandises.
- Le deuxième changement est la mention de mise à bord dans les connaissements quand il s'agit de l'incoterm FCA, lorsque les marchandises sont vendues FCA et que le transport principal est un transport maritime, vendeur ou l'acheteur peut souhaiter obtenir la mention mise à bord dans les connaissements.
- Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur en FCA, DAP, DPU et DDP, les règles des incoterms 2020 le font en rapportant explicitement que le transport nécessaire soit non seulement réalisé en vertu d'un contrat de transport, mais aussi organisé avec des moyens propres. **(livre de la Chambre du Commerce International, 2020)**

Chapitre 03 : Les incoterms

2.4. Analyse des incoterms :

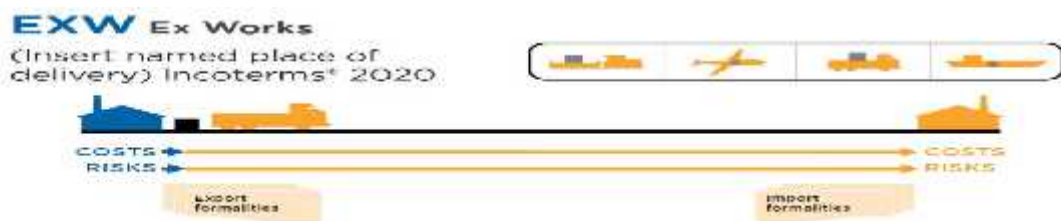
2.4.1. EXW (livraison à l'usine) :

Le vendeur a pour seule obligation de mettre la marchandise à disposition de son acheteur dans ses propres locaux au départ dans des conditions d'emballage et de localisation permettant son enlèvement par acheteur. Il n'est pas responsable du chargement de la marchandise sur le véhicule de l'acheteur.

Dans ce cas-là, le vendeur ne supporte aucun risque. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, de ce point au lieu de destination. Ce terme représente une obligation minimum pour le vendeur.

Pour le vendeur cet incoterm n'est pas commercial car, il ne lui permet pas d'apporter le moindre service à son client, Il n'a aucune marge de négociation en matière de prix de vente et en concurrence visible quant à ces couts de production. (DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 35)

Pour le vendeur cet incoterms n'est pas commercial car il ne lui permet pas d'apporter le moindre service à son client. Il n'a aucune marge de négociation de prix de vente et est en concurrence visible quant à ses couts de production les responsabilités commerciales de l'acheminement est entièrement confiée au client.



(Source, chambre de commerce international, 2020) (Figure 02)

2.4.2. FCA (free-carrier) :

Le vendeur livre la marchandise chez le transporteur choisit par l'acheteur et à l'endroit convenu. Si ce point n'est pas préciser, le vendeur a le choix du point qui lui convient le mieux. C'est l'acheteur qui paye le transport principal.

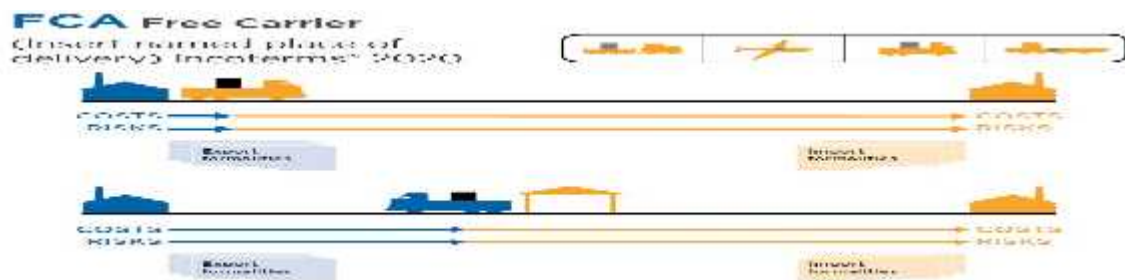
Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'au lieu de livraison de la marchandise convenue dans le contrat avec l'acheteur sur le moyen de transport qu'il a choisi et non déchargé. Si la livraison s'effectue dans les locaux de vendeur, dans ce cas le vendeur a l'obligation de charger les biens dans le moyen de transport choisi par l'acheteur. C'est à cet endroit que les risques du vendeur sont transférés à l'acheteur

Chapitre 03 : Les incoterms

Cet incoterm est à privilège du fait de sa souplesse car, le vendeur à toute latitude de désigner un point de livraison qui peut se situer depuis ces locaux jusqu'au point de sortir. De plus, cet incoterm permet au vendeur de collecter avec certitude le document douanier prouvant l'exportation réelle de la marchandise. De plus, cet incoterms permet au vendeur de collecter avec certitude le document douanier prouvant l'exportation réelle de la marchandise, justifiant ainsi la facteur hors taxes.

Pour l'acheteur, Cet incoterm lui donne la possibilité de mieux négocier les prix de transport, en cohérence avec sa politique d'achat et de maîtriser des couts puisqu'il négocie globalement ces prestations.(CHEVALIER.D, DUPHIL.F, 1991, P 212)

La révision de 2020 des incoterms introduit l'option dans le cas d'un transport maritime en conteneur de prévoir un FCA chargé à ord et de préciser « on board bill of lading » cela permet à l'exportateur de présenter un connaissance de chargement à bord du navire sans toutefois prendre la responsabilité de la mise à bord, le transfert de risque restant au terminal fret de départ.



(Source, chambre de commerce international,2020) (Figure 03)

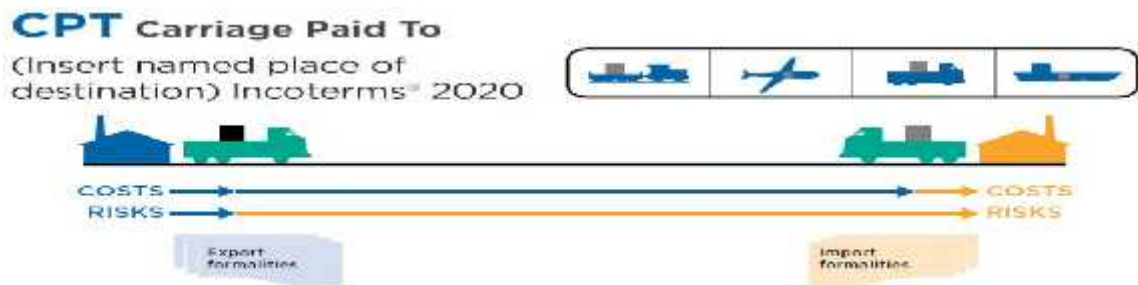
2.4.3. CPT (carriagepaid to) :

Le vendeur choisit le transporteur et supporte les frais de fret jusqu'au point d'arriver convenu dans le pays de destination, non déchargé du moyen de transport, le vendeur prend également en charge les frais de dédouanement des marchandises à l'export.

Les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte, ainsi que d'augmentation des couts à la cour de transport, est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.

Chapitre 03 : Les incoterms

Cet incoterm représente une répartition équilibrée des frais entre vendeur et acheteur. (LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P 14).



(Source, chambre de commerce international,2020)(Figure 04)

2.4.4. CIP (carriage and insurance paid to):

Ce terme est identique au précède avec en plus, pour le vendeur, l'obligation de fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.

Le vendeur transfère ses risques à l'acheteur à l'arrivée au terminal fret de départ. Durant le transport principal, la marchandise voyage aux risques de l'acheteur. Tous les risques de dommage, d'avaries, de perte ainsi que l'augmentation des coûts pendant le transport sont à la charge de l'acheteur.

Les deux incoterms CPT et CIP offrent la possibilité au vendeur de choisir comme point d'arrivée les locaux de l'acheteur et ainsi apporter à son client un service jusqu'à destination, tout en transférant son risque au départ. (DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 37).



(Source, chambre de commerce international, 2020) (Figure 05)

Chapitre 03 : Les incoterms

2.4.5. DPU (delivered at place Unloaded):

Cet incoterm prévoit que le vendeur livre la marchandise jusqu'au point d'arrivée convenu dans le pays de destination, déchargé de moyen de transport, il conclut le contrat de transport et paie le fret. Le vendeur prend aussi la charge de dédouanement de la marchandise à l'export.

S'agissant d'une vente à l'arrivée, le vendeur assume les risques inhérents aux transports jusqu'aux locaux de l'acheteur ou au lieu de livraison. Tous les surcouts aux transports, stockage si l'acheteur tarde à effectuer le dédouanement à import sont à sa charge.

Cet incoterm représente un équilibre entre le vendeur et l'acheteur et ne soumet pas le vendeur à une obligation de dédouanement import dans les échanges. **(Livre, Chambre du Commerce International, 2020, P 79).**

Dans le cadre de sa stratégie commerciale, pour une même affaire et un même moyen de transport, le vendeur peut mettre en parallèle les deux incoterms DAP et DPU avec le même lieu de destination. L'organisation et l'ensemble des frais seront identiques. Quant au transfert de risques, il se fera pour le DAP à l'arrivée de la marchandise non déchargés. Pour le DPU, le transfert de risque se fera uniquement lorsque la marchandise aura été déchargée chez l'acheteur. Le prix de vente proposer peut être déférent car le prix de risque estimé par le vendeur devra être intégré dans sa proposition commerciale. **(DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P39)**



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 06)

Chapitre 03 : Les incoterms

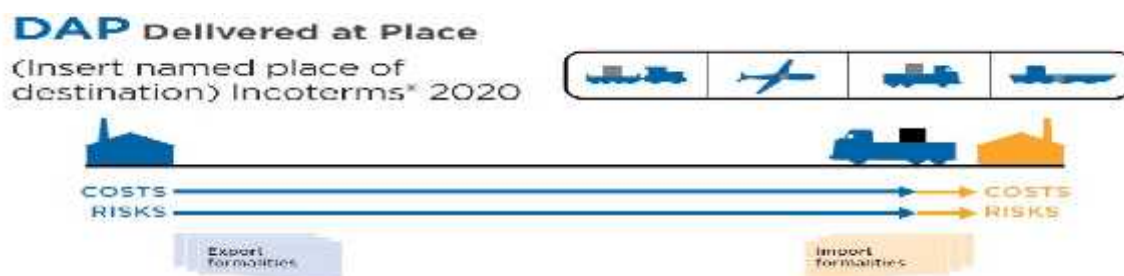
2.4.6. DAP (delivered at place) :

Cet incoterm prévoit que le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à ce que la marchandise soit livrée en bon état dans le pays de destination, non déchargé de moyen de transport. Il conclut le contrat de transport principal et paie le fret. Le vendeur doit souscrire à une assurance pour son compte afin de pouvoir être indemnisé sur la valeur de la marchandise en cas d'un dommage, d'avarie ou perte. Il prend également en charge le dédouanement de la marchandise à l'export.

Le vendeur supporte tous les risques inhérents aux transports jusqu'aux locaux de l'acheteur ou le lieu de livraison. S'agissant d'une vente à l'arriver, tous les couts supplémentaires inhérents aux transports sont à la charge de vendeur.

L'acheteur supporte les risques de déchargement de la marchandise du moyen de transport et des formalités de douane import.

Pour une même affaire et un même moyen de transport, le vendeur peut mettre en parallèle les deux incoterms CIP et DAP avec le même lieu de destination. L'organisation et l'ensemble des frais seront identiques, mais le transfert de risques se fera pour le CIP au départ alors que pour le DAP le transfère se fera à l'arriver. (DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P38)



(Source, chambre de commerce international, 2020) (Figure 07)

2.4.7. DDP (delivereddutupaid) :

C'est le vendeur qui fait tous, il livre la marchandise dans les locaux de l'acheteur et organise l'ensemble des opérations de transport, de dédouanement à l'export et l'import. Et il supporte les frais du fret et les dédouanements.

Les risques sont maximaux pour le vendeur car, il prend en charge l'intégralité des opérations de transport y compris le dédouanement import. Tous les risques des surcoûts sont à sa charge.

Chapitre 03 : Les incoterms

Cet incoterm est inapproprié dans les échanges intra-communautaires et à proscrire le plus souvent dans les échanges avec les pays tiers. Cet incoterm sous-entend que l'exportateur maîtrise les us et coutumes et dispose d'une bonne connaissance des prestataires de transport dans le pays de destination. (CHEVALIER.D, DUPHIL.F, 1991, P214)



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 08)

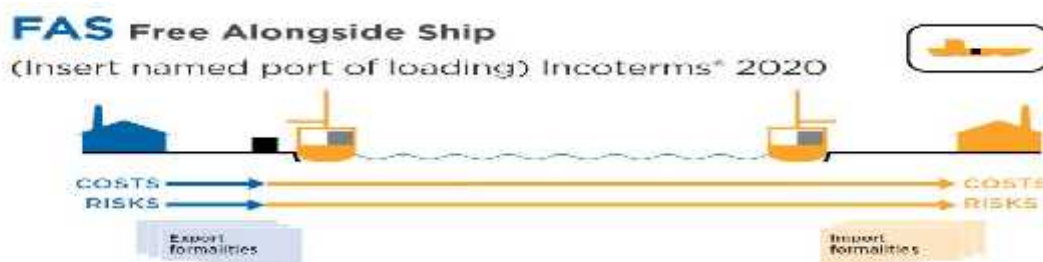
2.4.8. FAS (free alongsideship) :

D'après ce terme, le vendeur livre la marchandise sur le quai ou port de départ convenu, le long du navire désigné par l'acheteur. Le vendeur prend aussi en charge le dédouanement export de la marchandise.

Le risque du vendeur est transféré à l'acheteur lorsque la marchandise est positionnée sur le quai le long du navire.

L'acheteur supporte tous les frais et risques de départ jusqu'à la destination finale.

Cet incoterm maritime est utilisable juste pour les marchandises expédiées en vrac, comporte un risque pour le vendeur qui peut-en toute bonne foi mal accomplir son obligation de livraison, due aux modifications ponctuelles générées par les autorités portuaires.(DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P, 40, 41,).



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 09)

Chapitre 03 : Les incoterms

2.4.9. FOB (free on Board or Franco Bord) :

La marchandise doit être placée à bord du navire par le vendeur au port d'embarquement désignée dans le contrat de vente. Le vendeur prend aussi la charge et les frais de dédouanement de la marchandise à l'export.

Le transfert de frais et de risque entre le vendeur et l'acheteur se fait lorsque la marchandise passe par le bastingage du navire.

Largement et depuis fort longtemps utilisé dans les échanges internationaux. Cet incoterm est relatif équitable entre les deux parties et indique un lieu de transfert de risque et de frais, clairement identifié car, il s'agit dans tous les cas d'un port international.(CHEVALIER.D, DUPHIL.F, 1991, P212).



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 10)

2.4.10. CFR (Cost and freight) :

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu. Chargement sur navire et formalité de dédouanement export est à la charge du vendeur aussi. Le risque de perte ou de dommage aux marchandises, ainsi que de toute augmentation des frais, est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est chargée à bord de navire au port de chargement. (LEGRAND. G, MARTINI. H, 2007. 2008, P 14).



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 11)

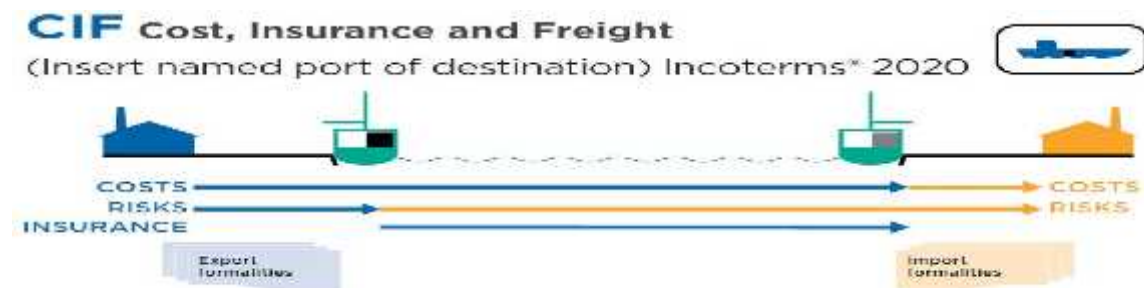
Chapitre 03 : Les incoterms

2.4.11. CIF (Cost, insurance and freight) :

Le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivée non déchargée. Il conclut le contrat de transport principal et paie le fret. De plus, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur afin de permettre à ce dernier d'être indemnisé sur la valeur de la marchandise dans le cas d'une avarie, ou d'une perte lors du transport maritime, le vendeur prend aussi la responsabilité de dédouanement à l'export.

Le vendeur transfère son risque à l'acheteur quand la marchandise est chargée à bord de bateau au port de départ, durant le transport principal la marchandise voyage au risque de l'acheteur.

Cet incoterm représente une répartition équilibrée des frais entre vendeur et acheteur pour une marchandise transportée par voie maritime ou fluviale, en vrac. Elle est plus avantageuse à l'acheteur car, il bénéficie d'une assurance contractée dans le pays de départ par le vendeur. (DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 42)



(Source, chambre de commerce international, 2020)(Figure 12)

2.5. Classification des incoterms :

2.5.1. Classification par grande famille :

Les Incoterms sont divisés en quatre catégories principales: E, F, C et D.

Catégorie E (Départ), qui contient un seul terme commercial, c'est à dire. **EXW** (Ancien travail).

Catégorie F (Transport principal non rémunéré), qui contient trois termes commerciaux:

- **FCA** (Transporteur)

Catégorie C (Transport principal payé), qui contient quatre termes commerciaux:

- **CPT** (Transport payé à)

Chapitre 03 : Les incoterms

- **CIP** (Transport et assurance payés à)
- **CFR** (Coût et fret)
- **CIF** (Coût, Assurance et fret)

Catégorie D (Arrivée), qui contient trois termes commerciaux:

- **DAP** (Livré sur place)
- **DPU** (Livré sur place déchargé)
- **DDP** (Rendu droits acquittés)



(Source, arbitrage international, 2020)(Figure 13)

2.5.2. Classification « vente au départ/ vente à l'arrivée »

Cette classification permet de visualiser quels incoterms conduisent l'exportateur à avoir ou ne pas avoir d'engagement dans le pays d'arrivée. Si le vendeur n'a pas d'engagement, ce sont les ventes dites « ventes au départ », elles correspondent aux familles « E », « F » et « C » précédentes.

Lorsque les obligations du vendeur le conduisent à devoir accomplir des opérations (poste acheminement, douane import) dans le pays du destinataire, les ventes seront appelées « vente à l'arrivée », elles correspondent à la famille « D ».

Vente au départ ; EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP

Vente à l'arrivée ; DAP, DPU, DDP

Les incoterms vente au départ sont sélectionnés quand les vendeurs considèrent l'existence de risques dans le pays d'arrivée, risques sur lesquels ils ne souhaitent pas s'engager.

Les incoterms vente à l'arrivée sont généralement sélectionnés par les vendeurs désirant avoir recours à la maîtrise de la distribution de leurs produits dans le pays de destination.

Ils sont également choisis par les acheteurs désirants laisser soin aux vendeurs de leurs acheminer intégralement la marchandise, à leurs risques et à leurs frais.(DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 18).

Chapitre 03 : Les incoterms

2.5.3. Classification par type de transport :

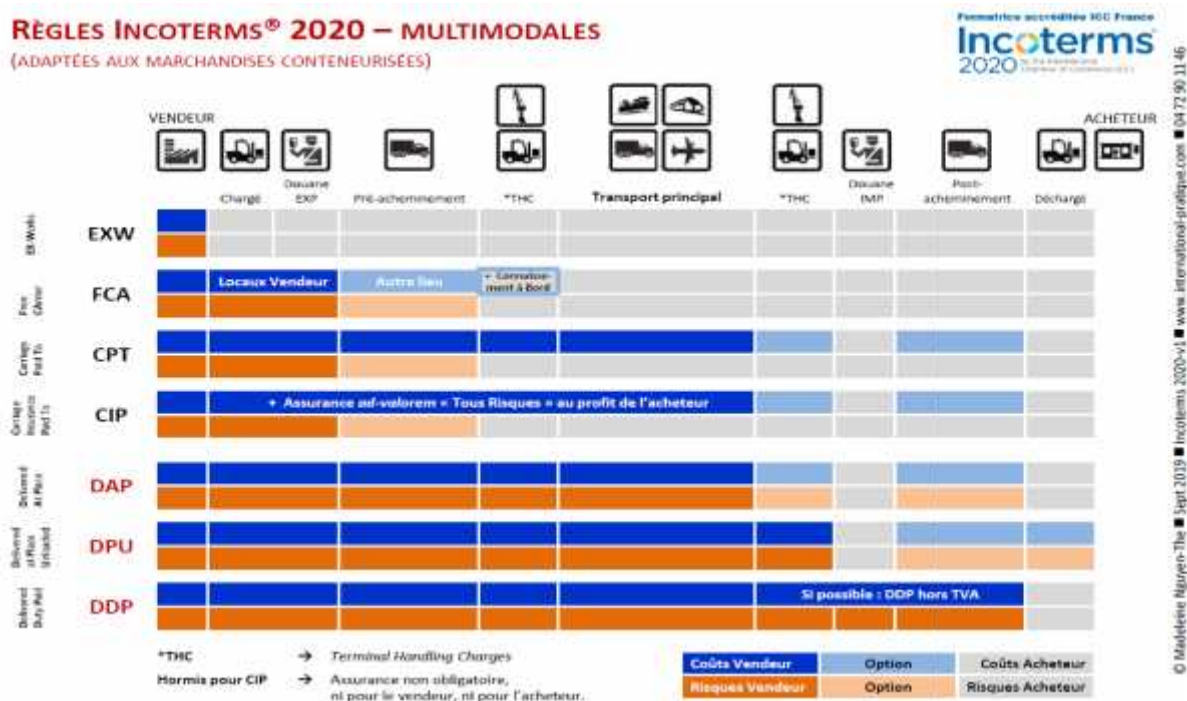
La révision 2010 des incoterms par la CCI a renforcé la classification distinguant les incoterms multimodaux, d'une part et les incoterms exclusivement maritime, d'autre part et cette classification est maintenue dans la révision 2020.

Les incoterms sont au nombre de onze dont sept incoterms multimodaux et quatre incoterms maritimes. Le virage de la version 2010 pris pour une simplification toujours plus grande avec une part prépondérante laissée au transport multimodal, ce qui se confirme dans la pratique des échanges internationaux et réaffirmé avec la révision 2020.

Incoterms multimodaux; EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.

Incoterms maritime; FOB, FAS, CFR, CIF. . (DESCOURS. B, DI FELICE. P, 2020, P 19)

Les incoterms multimodales



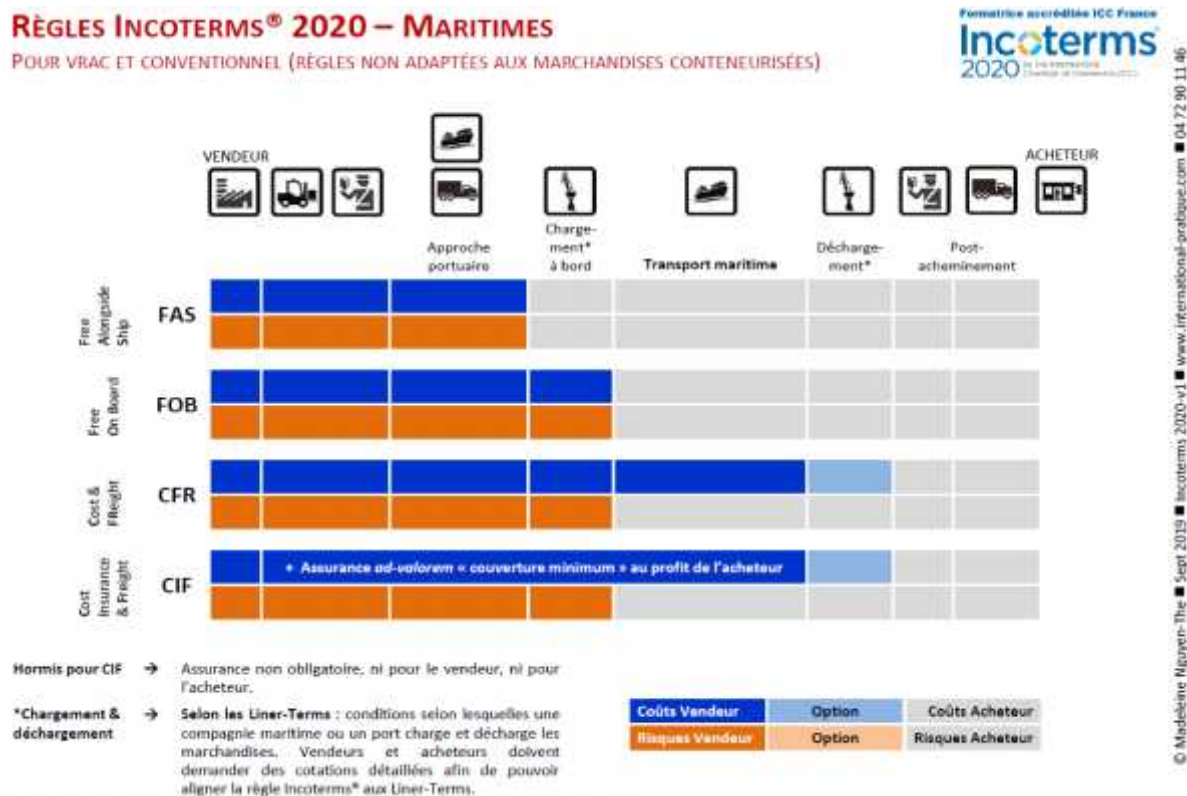
Source (la direction générale des douanes et droits indirects)(Figure 14)

Le schéma ci-haut, montre le partage des couts et des risques entre le vendeur et l'acheteur quand ils utilisent les incoterms multimodaux, est cela depuis l'emballage de la marchandise

Chapitre 03 : Les incoterms

jusqu'à l'arrivée à l'entrepôt de l'acheteur. En remarque que le vendeur à la moindre responsabilité quand c'est l'incoterm EXW qui est choisi. Les incoterms de vente à l'arrivée DDP, DAP et DPU, les marchandises voyagent aux risques du vendeur qui assume l'ensemble des risques et coûts liés au transport des marchandises jusqu'au lieu de destination. CIP est le seul incoterm où le vendeur doit souscrire une assurance au profit de l'acheteur.

Les incoterms maritimes



Source (la direction générale des douanes et droits indirects) (Figure 15)

Le schéma ci-haut, montre les différents usages des incoterms maritimes, et la répartition des risques et coûts entre les deux négociateurs de contrat en occurrence le vendeur et l'acheteur. Les quatre incoterms sont dits maritimes, car sont destinés à être utilisés lorsque le vendeur place les marchandises à bord ou à proximité d'un navire dans un port maritime ou fluvial. C'est à cet endroit que le vendeur est réputé avoir livré la marchandise à l'acheteur. En pratique, les incoterms maritimes sont réservés au transport de marchandises en vrac et au transport maritime conventionnel. L'incoterm CIF est le seul incoterm entre les trois qui reste que le vendeur va souscrire une assurance de marchandise à la faveur de l'acheteur.

Chapitre 03 : Les incoterms

3. Conclusion :

La mondialisation des échanges est devenue une évidence. De nouveaux pays fournisseurs, transformateurs ou destinataires sont apparus sur la scène internationale. Souvent encore, l'échange ne passe plus exclusivement entre le vendeur d'un pays A et un acheteur d'un pays B, mais plusieurs pays peuvent être impliqués dans le processus d'élaboration des produits, dans leur transformation, dans leur conditionnement, leur stockage, leur entreposage dans les lieux intermédiaires.

Les incoterms sont l'œuvre de la chambre de commerce international après des études approfondies de divers types de contrats de vente et pratiques commerciales répandues. Ils ont apporté des solutions pour la flexibilité des opérations de vente et du commerce international.

Les incoterms définissent la manière de codifier les conditions de livraison des marchandises dans le contrat de vente, plus précisément, permettent de déterminer les obligations réciproques de l'acheteur et du vendeur, la répartition des risques et des coûts du transport, ainsi que le lieu de livraison qui représente le point de transfert des risques du vendeur à l'acheteur. L'utilisation des incoterms élimine les ambiguïtés ou les incohérences des contrats de vente et des expéditions spécifiques au pays. Cela permet aux vendeurs et aux acheteurs de faciliter l'identification, la gestion des coûts et les responsabilités du transport de marchandises entre les lieux d'enlèvement de marchandise et les destinations de livraison.

Malgré leur statue facultative dans les transactions internationales, l'usage des incoterms est devenu obligatoire dans certains pays tels que l'Algérie. Les autorités algériennes ont obligé l'utilisation des incoterms pour tous les contrats de vente internationale, soit pour une importation soit pour une exportation. Le chapitre suivant sera consacré au commerce international Algérien et à l'usage des incoterms en Algérie.

CHAPITRE 04

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Introduction :

D'une superficie de 2,382 millions kilomètre. L'Algérie est l'un des pays les plus vastes et riches au monde. À la fois par son sous-sol qui renferme des diversités de matières premières (le pétrole, l'or, gaz...) et par sa diversité géographique favorable pour la localisation de divers projets ainsi par son marché national. L'autre particularité de l'Algérie est le fait qu'elle représente un point de jonction liant à la fois l'Europe développée à l'Afrique sous-développée. Ainsi que les pays constitutifs de l'Union du Maghreb Arabe.

Section 01 :évolution du commerce extérieure Algérien

1.1. Histoire de développement du commerce extérieure Algérien :

Depuis 1962, l'Algérie cherche à donner des bases plus saines à ses échanges, à les organiser dans un cadre national. En même temps, elle s'efforce à tout prix de maintenir le niveau notamment pour les exportations.

Pendant cette période, le commerce extérieur, comme tous les autres secteurs d'activité, a été complètement paralysé par le départ des Européens. Dès la fin de l'année de l'indépendance, l'État a jeté les bases d'un contrôle que semble-t-il ont voulait totale à l'époque ; il correspondait à l'option socialiste que l'on avait choisie.

L'Algérie a opté pour un système économique du type soviétique. Basé sur le monde socialiste prônant la propriété étatique de tous secteurs de l'économie. Mais à la fin du bloc soviétique et communiste, l'avènement de l'organisation mondiale du commerce et le développement important de blocs économique ont obligé les dirigeants algériens à réexaminer leur stratégie de développement et l'organisation des relations économiques avec l'étranger.

(M.KHALED CHEBBAH, P 35).

Les caractéristiques fortes de l'économie algérienne sont celles d'une économie prisonnière de la trappe de la spécialisation primaire subissant cycliquement les chocs positifs et négatifs du marché mondial de l'hydrocarbure. En effet, les recettes d'exportation d'hydrocarbures représentent plus de 98% des recettes d'exportations totales et la fiscalité pétrolière plus de 75% des budgétaires totales.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Exemple 01 :

Selon les statistiques de ministère des Finances et la direction générale des douanes Algériennes en **2020**, les exportations globales ont marqué un rempli de **27.29%** au cours des deux premiers mois de l'année **2020**. En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part **93.08%** de la valeur globale, pendant que les exportations hors hydrocarbure restent toujours marginales, avec seulement 6.92 de la valeur globale des exportations.

Pour les importations, le volume global est de **6.13 milliards USD** soit un recul de **18%** par rapport à la même période de l'année précédente. (**Ministre des Finances, Direction Générale des Douanes, 2020, P 04, 15**)

La structure du commerce extérieur est restée sensiblement la même sur une longue période. Les importations restent dominées par les produits destinés à l'industrie. Quant aux exportations, ils ont été largement dominés par les hydrocarbures. Ceci met en évidence que l'économie algérienne ne parvient pas à engager des transformations structurelles dont les résultats seraient une substitution aux importations et une diversification de ses exportations.

Exemple 02 : Evolution de l'économie Algérienne de 2011-2019

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Importation	47247	50376	55028	58580	51501	47089	46059	46330	41934
Exportation	73489	71866	64974	62886	37787	30026	35191	41797	35823
Balance commerciale	26242	21490	9946	4306	-13714	-17844	-9506	-4532	-6110

Source (ministre des finances et la direction générale des douanes) (Tableau 05)

Le tableau ci-haut nous montre l'évolution de l'économie algérienne. De 2011 jusqu'à 2019. En remarque que depuis 2011 jusqu'à la fin 2014, l'économie algérienne était stable, les exportations ont largement dominé les importations, c'est pour ça que la balance commerciale de l'économie algérienne était positive. Mais dès le début de l'année 2015 un bouleversement sur l'économie algérienne, les importations en repris le dessus sur les exportations. Cela peut être justifié par les déférentes crises mondiales qui ont touché le monde. Par exemple, en 2015, le prix de pétrole est resté très bas.

Les réformes affectant le commerce extérieur de l'Algérie constituent un élément important du processus de transformation engagé par le pays à partir de la seconde moitié des années 1980.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Le monopole de l'état sur le commerce pour cette période a constitué une entrave majeure à l'utilisation rationnelle des ressources et à la promotion des énergies et des capitaux. Une réforme devrait se produire, soit par planification soit d'elle-même. (MEHDI ABBAS, HAL, 2011, P02)

Section 02 : la libéralisation du commerce extérieur en Algérie

2.1. L'Algérie et les organisations internationales :

La libéralisation du commerce extérieur en Algérie et du régime des échanges a été initiée, à partir de 1986 avec la dégradation du contexte macroéconomique lié au retournement de marché pétrolier. Qui fait chuter les revenus d'exportation de 40% et accroît les échéances de ladette extérieure. Si à partir de ce moment-là qu'une équipe d'experte réunie pour proposer une vision à long terme basé sur la recherche d'une insertion active dans l'économie mondiale.

Le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT (1987) constitue la première manifestation de ce changement du contexte macroéconomique. Cette candidature vise à la diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite et le relèvement d'un niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale.

1989, une nouvelle constitution, qui lève officiellement les barrières à la libéralisation du commerce extérieur. Un mouvement de désétatisations du commerce extérieur avec la loi de finance complémentaire de 1990 qui admit désormais l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation et d'exportation.

La libéralisation des importations ont été conduite par d'une manière soutenue en 1994 a été complété dès le début de 1995, malgré l'apparition de tensions sur le marché des échanges, inhérent à des facteurs externes favorables. Les actions de la libéralisation du commerce extérieur ont grandement profité aux importations, faisant apparaître ainsi une dynamique de croissance rendue possible par une grande disponibilité de paiement extérieur. ??

Quant à la structure des exportations. Elle est caractérisée par la prédominance des hydrocarbures, dénote l'ampleur des actions à mener en matière de promotion des exportations hors hydrocarbure.

En outre, la conduite des changes s'opère, de plus en plus, sur une base de décentralisation au niveau des banques et autres intermédiaires agréés. Les recettes provenant des exportations des produits autres que les hydrocarbures et miniers, ils sont ainsi rapatriés directement sur le marché interbancaire des échanges.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

En 1996 l'Algérie a réactivé le dossier de l'accession à la nouvelle organisation mondiale de commerce (OMC). En formulant sa demande d'accession à cette organisation du commerce, l'Algérie souhaite avant tout, pouvoir pérenniser et raffermir cette volonté d'ouverture au commerce mondiale. Elle a aussi souci d'apporter positivement, sa modeste contribution au renforcement de cette nouvelle organisation qui se met en place et à la consolidation du système commercial multilatéral. L'entrée de l'Algérie au sein de l'OMC se traduit donc par un allègement des procédures de dédouanement qui permettrait de fixer la législation commerciale, de consolider et de stabiliser les tarifs douaniers. Plusieurs défis sont toutefois à relever pour faire face à la pression concurrentielle que les gains de l'ouverture soient à la hauteur des attentes du pays. (MEHDI ABBAS, HAL, 2011, P 10, 11)

Plusieurs facteurs ont permis à l'économie algérienne de mieux adopter les échanges extérieurs, l'intégration des différentes organisations mondiales de commerce a donné un pouce de plus pour l'économie algérienne. Après l'intégration de ces organisations le dirigeant Algérien en pense à l'ouverture des zones de libre-échange pour permettre au commerce extérieur de se libérer encore plus. Parmi ces zones on trouve ;

2.2. L'Algérie et les zones de libre-échange :

Pour l'objectif la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays arabes et la facilitation des services liés au commerce, le conseil économique et social de la ligue arabe, a décidé le 22 février 1978 de la création de la zone libre-échange Arabe, l'Algérie est parmi les pays signataires de cette convention.

Ce projet fut adopté en 1997, et tous pays arabes désirants adhérer à cette zone, doit ratifier la convention et s'engager officiellement à appliquer le programme Exécutif.

Les pays signataires (Algérie, Jordanie, Syrie, Emirats Arabes Unis, Bahreïn, Tunisie, Arabie Saoudite, Irak, Sultanat d'Oman, Qatar, Koweït, Liban, Libye, Egypte, Maroc, Yémen, Mauritanie, Palestine et Soudan).

L'accord d'association de l'Algérie avec l'UE (Union Européenne), signé en avril 2002, a été un autre pas important pour le commerce international algérien. Cet accord ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange, mais il intègre aussi les aspects économiques qui intéressent le domaine de la concurrence. Cet accord n'est pas encore entré en vigueur. L'ouverture était prévue pour le 1er septembre 2020, mais l'accord n'a pas été signé. (Ministre du Commerce Algérien. Site internet)

Le 21 septembre dernier le président MR. Abdelmadjid Tebboune, avait annoncé devant les médias que l'Algérie va revoir le calendrier du démantèlement tarifaire accompagnant le mécanisme de la ZLE. Cet accord va apporter beaucoup de choses pour l'économie Algérienne, car les pays de l'UE restent à toujours les principaux partenaires de l'Algérie. (Le point Afrique, publie le 29/09/2020 à 12 :36)

Chapitre 04 : le commerce extérieure

Algérien

Les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie. Selon les statistiques de la douane algérienne durant le premier trimestre de 2018, avec les proportions respectives de **50,87%** des importations et de **65,53%** des exportations au cours des deux premiers mois de l'année 2020. Par rapport aux deux premiers mois de l'année 2019, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de l'ordre de **21,74%**, et de même pour les exportations de **32,14%**.

Les principaux clients de l'Algérie en matière de vente c'est l'**Italie** qui absorbe près de **13.18%** de nos ventes à l'étranger, suivi par l'**Espagne** de **12.57%** et la **France** de **11.4%**.

Pour les fournisseurs la **France** occupe le premier rang avec plus de **10.3%** suivie par l'**Italie** et par l'**Espagne** avec **8.42%** et **7.76%**. (**Douane Algérie, 2020**)

Un autre accord récent que l'Algérie a signé est la création de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF). Cet accord a été signé le 21 mars 2018 au GHANA. Avec la signature de cet accord l'Algérie affirme sa détermination de promouvoir et développer ces échanges commerciaux. (**Rapport, Organisation de Coopération et de Développement Economique, 2019, P 10**)

L'adhésion de l'Algérie à cette zone de libre-échange est prévue pour le début 2021, d'après le ministre du commerce, Kamel Rezig. Cette adhésion conférera la qualité de pays fondateur et un pouvoir d'influence sur les décisions et la formulation de conditions d'après toujours le ministre du commerce. (**El Watan, 24 septembre 2020 A 11h09**)

L'accord commercial de l'Algérie avec Cuba signé le 3 mars 2003, le Venezuela le 14 août 2003 et l'Argentine le 23 juin 2005, ont pour objectif principal l'encouragement des échanges commerciaux et la collaboration entre les opérateurs économiques des deux pays. . (**Rapport, Organisation de Coopération et de Développement Economique, 2019, P 10**)

Les zones de libre-échange et la ratification des conventions internationales ne sont pas les seuls facteurs qui ont poussé l'économie algérienne à ce développement à travers le temps. Le transport de marchandises spécialement le maritime a permis aussi à l'Algérie de réduire les coûts soit à l'importation des produits soit à l'exportation.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

2.3. Le transport maritime en Algérie :

L'Algérie dispose d'une façade maritime ouverte sur la mer Méditerranée de plus de 1200 kilomètres, cette façade est sensiblement égale à celle de la Tunisie.

95% de commerce extérieur de l'Algérie s'effectue par le biais de la voie maritime. Le trafic maritime se caractérise au niveau des exportations par la part dominante des hydrocarbures ainsi que par le déséquilibre entre les importations et les exportations.

Etant un pays quasi-mono-exportateur cette position impacte négativement les coûts de transport maritime sur les lignes de destination de l'Algérie concernant le transport maritime des marchandises. **(Rapport du groupe Intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence, 2017, P05)**

Pour faire face, les responsables de ceux secteurs en Algérie ont mis en place un développement pour le transport maritime, la nouvelle politique par le ministre des transports LAZHAR HANI, vise notamment à sécuriser les approvisionnements du pays en produits stratégiques et à réduire les transferts de devises à l'étranger, mais surtout encourager les importateurs et les exportateurs à utiliser la flotte nationale. **(Le journal de la marine marchande, publié le 17 octobre 2020)**

Parmi les décisions prises par les autorités algériennes, afin de pouvoir mieux exploiter ce secteur. Par un courrier du 30 septembre 2019, l'ABEF (association des banques algériennes) annonce les nouvelles barrières aux importations prises par le ministre algérien des finances.

La règle **Incoterms** "FOB (Free on Board)" et le recours au différé de paiement de 9 mois sont obligatoires sur les produits de la téléphonie et de l'électroménager exportés en pièces détachées ou en kit en vue d'assemblage en Algérie.

La note indique que « les importateurs doivent recourir, en priorité, aux capacités nationales de transport maritime », d'où l'incoterm FOB imposé aux exportations vers l'Algérie. Il obligera le destinataire algérien à organiser le transport principal et à payer le fret maritime en dinar.

Objectifs : promouvoir l'utilisation de la flotte maritime nationale, réduire le recours aux moyens de transport étrangers en vue de réduire les dépenses en devises pour aider à l'importation de produits de première nécessité, notamment alimentaires. **(International Pratique, 2019, Site Internet)**

Cette décision a été largement contestée par les acteurs du commerce international, car elle peut être bénéfique pour la flotte nationale, mais de l'autre partie, ces acteurs ont-ils la position de force pour négocier ou imposer un incoterm par rapport à l'autre. Et pourtant dans le règlement de la Banque de l'Algérie et la loi de finances complémentaires de 2011, tous les incoterms sont utilisables dans le contrat de vente.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Selon les acteurs de commerce international l'usage des incoterms en Algérie reste toujours un mystère, puisque dans le règlement Algérien les onze règles des incoterms de la chambre de commerce international peuvent être inscrites dans le contrat de vente sans imposer telle ou tels incoterms.

«Sauf dispositions législative ou réglementaires contrainte, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usances de la chambre du commerce international, peut être inscrit dans le contrat de vente commerciaux » **(article 27, titre des règles applicable aux opérations de commerce extérieur sur biens et service, dans le règlement de la Banque d'Algérie).**

Avant les réformes économiques, l'usage inconscient ou obligatoire des INCOTERMS ont donnée résultat contraire à l'exploitation normale du transport maritime.

Malgré les décisions prises, l'usage et les pratiques des incoterms en Algérie restent très restreints en son contexte de maîtrise et de connaissance. Les opérateurs algériens se limitent généralement aux seuls termes connus le FOB et le CFR.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Section 03 : L'usage des incoterms en Algérie

L'usage et la pratique des incoterms en algérien restent très restreints en son contexte de maîtrise et de connaissance. Les opérateurs économiques Algériens se limitent généralement (avec de faibles exception), aux seul termes connus : FOB et CFR.

Ces termes sont utilisés par les banques, le service de douanes et l'organisation nationale des statistiques à des fins de comptabilité et de comptage.

La nouvelle loi du 13 mai 2007, en son article permet et encourage l'usage des incoterms.(SENHADJI.A.C. 2008. P82)

Statistique du premier trimestre 2020

Incoterms	premier trimestre 2019					premier trimestre de 2020				
	A l'export	part OEA	A l'import	part OEA	total	A l'export	part OEA	A l'import	part OEA	total
EXW	5		76	28	81					
FCA	11	10	84	40	95					
FAS										
FOB	1929	352	44280	7114	46209	1698	103	42995	3230	44693
CFR	3197	872	31885	6099	35082	2681	316	24269	2093	26950
CIF	83	7	77	1	160	39		50	1	89
CPT	7	1	722	245	729					
CIP			8	2	8					
DAF	118	24	318	23	436	151	13	266	12	417
DES	77	5	14	3	91	20		11		31
DAT	1		9		10					
DAP	60	7	46	25	106					
DDP			26	1	27					
TOTALE	5488		77545		83033	4589		67591		72180

Source (statistique de commerce extérieur de l'Algérie ministre du commerce. Premier trimestre de l'année 2020) (Tableau 06)

Le tableau ci-haut compare l'usage des incoterms par les acteurs de commerce international en Algérie, pendant la période de premier trimestre de l'année 2019 et premier trimestre d'année 2020.

Les flux commerciaux au cours de la période considérée ont été dominé par l'usage des incoterms type vente au départ notamment **FOB** et le **CFR**, en comptant un total de **71643** utilisations durant le premier trimestre de l'année **2019**, représentant près de **98%** du total.

Chapitre 04 : le commerce extérieure Algérien

Comme il est noté que les incoterms **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP** n'ont pas été utilisés durant le premier trimestre de l'année **2020**.

Les opérations d'importations sont dominées par l'incoterms **FOB** (**42995** utilisations au cours de premier trimestre de l'année **2020** soit **63.61%** du total, contre **44280** utilisations durant le premier trimestre de l'année **2019**, ce qui représente **57.10%** du total), pendant que les opérations d'exportations sont dominées par l'incoterms **CFR** (**2681** utilisations au cours de premier trimestre de l'année **2020**, soit **58.42%** du total, contre **3197** utilisations durant le premier trimestre de l'année **2019**, représentant **58.25%** du total).

Cette utilisation massive des deux incoterms ne peut être justifiée, car les décrets officiels dans la loi algérienne n'ont jamais favorisé l'utilisation d'un incoterm par apport à un autre. Au contraire, cette loi permet et encourage l'usage des incoterms.

4.Conclusion :

Les opérateurs algériens doivent maîtriser l'usage des incoterms et l'utiliser pour améliorer et développer le commerce extérieur des entreprises de point de vue économique, pour les biens maîtrisés une formation approfondie leur permettra de bien les négocier le contrat de vente, prendre en charge déférente facteurs tel que le type de la marchandise acheté, le mode de transport, la compétence logistique du vendeur ou de l'acheteur. Pour éviter tous litige, il est nécessaire de préciser la règle de l'incoterms utilisé dans toute la documentation commerciale ainsi que le lieu convenu de la destination et de livraison si déférent.

Cas pratique

Cas pratique

1. Introduction :

Dans le cadre de mettre mes connaissances théoriques en évidence et de mieux comprendre les différentes étapes et techniques du commerce international et l'usage correct des incoterms. J'ai effectué un stage pratique à NATIONAL SHIPPING COMPANY (NASHCO Bejaia).

Durant cette période j'ai mis un œil sur plusieurs cas d'importation et d'exportation de marchandises à l'international.

2. Présentation du NASHCO :

L'EPE NATIONAL SHIPPING COMPANY Spa, par abréviation « EPE NASHCO Spa » est filiale du groupe algérien de transport maritime « G.A.T.MA », dont le siège social est sis au 50 Bis Route de Gué de Constantine-Appreval Kouba 16093 et au capital social de 236 260 000,00 DA, a été créé depuis 1991 pour faire face aux exigences du développement de l'économie nationale et aux besoins de l'armateur national Algérien.

NASHCO est devenue en quelques années l'une des plus dynamiques organisations activant dans le domaine de la consignation maritime et de la logistique en prenant en charge tout genre de navires et n'importe quel type de marchandise assurant ainsi, en qualité d'agent Général et d'agent portuaire dans l'ensemble des ports de commerce algériens, un lien efficient entre l'Algérie et le reste du monde à travers une large gamme de produits logistiques au service des différents opérateurs économiques nationaux et étrangers.

NASHCO est présente dans l'ensemble des ports de commerce Algériens (Alger, Dellys, Ghazaouet, Annaba, Skikda, Bejaia, Djen-Djen, Mostaganem et Arzew) et œuvre à offrir un service qui vise à contribuer à une rapide délivrance des marchandises à leur client et réceptionnaires en Algérie en assurant l'accomplissement des services suivants :

- Consignation des navires de lignes, tramping et car-ferries
- Consignation des conteneurs
- Formalité douanières
- Transit
- Transport terrestre
- Courtage
- Avitaillement des navires et Ravitaillement
- Recrutement de fret toutes destinations, assistance commerciale et conseils en transport multimodal.

Les deux principaux armateurs que l'agence NASHCO consigne leur navire sont :

Cas pratique

2.1. CNAN NORD Spa :

Elle est une autre filiale de G.A.T.M.A. Elle a été créée le 02 janvier 2005 et assure le transport maritime de marchandises en ligne régulière à partir des différents ports de l'Europe, tel que Anvers (Belgique), Hambourg (Allemagne), Bilbao, Avilés (Espagne) etc...

Conformément à la résolution du conseil de participation de l'Etat N 06/71/16/09/2006 CNAN NORD Spa est devenu armateur en date du 02/12/2006.

Pour atteindre les buts et mission qui lui sont assignées, notamment dans le segment principal de ses activités le transport de maritime de marchandise, CNAN NORD gère en sa qualité d'armateur et propriétaire, une flotte de 07 navires de type Général cargo, acquis dans le cadre de son plan de développement, il s'agit des navires suivant :

- **M/V SAOURA**
- **M/V STIDIA**
- **M/V SEDRATA**
- **M/V KHERRATA**
- **M/V CONSTANTINE**
- **M/V TINZIRIN**
- **M/V TIMGAD**

La société a pour objet, le transport maritime de marchandise en Méditerranée orientale, Europe du Nord, Amérique etc..., assuré le courtage, transit et commission en douane, affrètement des navires. D'une manière Générale, toutes les opérations légales, industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social.

2.2. CNAN MED Spa :

Est une société par action créée en 2005, riche d'une expérience d'une cinquantaine d'année, au sein du pavillon national.

CNAN MED Spa a pour principale mission, le transport maritime de marchandises en ligne régulière au départ des ports Méditerranée Occidentales ; Marseille (France), la Spézia, Savona (Italie) et Barcelone (Espagne).

CNAN MED Spa assure le transport de marchandises avec des navires en propriétés et d'autres affrétés de type RO/RO, CON/RO, et porte conteneur.

Cas pratique

➤ Cas pratique 01 :

Un importateur algérien a signé un contrat d'achat de 6X de tube avec un vendeur étranger, les deux se sont mis d'accord pour le port d'Anvers en Belgique pour le chargement de la marchandise et le port de Bejaia pour le déchargement. L'incoterm négocié est le FOB.

Dans ce cas, le transport principal a été souscrit par l'acheteur Algérien, le vendeur quant à lui, il a assuré le transport de la marchandise depuis ces locaux jusqu'au port d'Anvers, dédouanait la marchandise à l'export et la chargée à bord du navire.

Après avoir chargé la marchandise à bord de navire, l'acheteur dégage toute responsabilité sur la marchandise (risques et frais).

Pour le transport principal, l'acheteur Algérien a contacté la compagnie nationale pour la navigation afin de lui assurer le transport de la marchandise. Les premiers contacts sont faits via une demande de cotation (une demande adressée à un transporteur pour demander les tarifs de transport). A la réception de l'offre de fret, l'acheteur a donné pour la compagnie tous les documents et information nécessaire à propos de la marchandise (la marchandise, le port de chargement et déchargement, type d'emballage)

La compagnie a mis à la disposition de ce voyage le navire SEDRATA (général cargo) pour assurer la mission. D'après le connaissement la date prévue de livraison était pour le 04/novembre/2020.

À l'arrivée au port de Bejaia l'agent représentatif de la compagnie nationale de navigation réceptionne le navire et fait un échange documentaire un avec le commandant de bord du navire.

Pour l'acheteur, l'agent commercial de NASHCO Bejaia la contacter, on l'informe de l'arrivée de la marchandise au port de Bejaia et pour se présenter au niveau de l'agence pour récupérer les documents de la marchandise et régler sa dette afin qu'il puisse commencer les procédures de dédouanement de la marchandise.

J'aurai aimé clarifier d'autres aspects tels-que la franchise, la facture du transport, mais pour des raisons de fidélité entre l'agence et la compagnie nationale en a pu avoir ces informations.

Cas pratique

➤ Cas pratique 02 :

Un acheteur Algérien s'est mis d'accord avec un vendeur étranger pour l'achat de 6X colis de barres de tubes. Ils se sont entendus sur le port d'Anvers comme port de chargement de la marchandise et le port de Bejaia pour le déchargement, aux conditions de l'incoterms CFR.

Selon l'incoterms choisi, le vendeur transporte la marchandise jusqu'au port d'arrivé convenu dans le pays de destination. Il conclut le contrat de transport est paye le fret, s'occupe des frais de dédouanement de la marchandise à l'export. Dans notre cas le vendeur a souscrit le transport principal de la marchandise.

Pour le transfert de risque entre les deux contractants s'est effectué au moment où la marchandise est mise à bord de navire au port de chargement.

Pour effectuer cette mission le vendeur a opté sur la compagnie CNAN NORD Spa pour lui assurer ce voyage. Le premier contact avec la compagnie était via une demande de cotation.

Après avoir reçu la réponse et étudier le cout de transport, le vendeur a signé avec la compagnie le contrat de transport, envoyer les documents nécessaires en précisent le lieu de chargement et de déchargement de la marchandise, la date et les informations concernant (type, poids, l'emballage de la marchandise, etc...)

CNAN NORD Spa a mis à la disposition de ce voyage le navire un général cargo (TINZIRIN).

Ce qui concerne l'acheteur, la marchandise ces voyager à ces risques depuis le port de chargement.

A l'arrivée de la marchandise au port de Bejaia l'agence représentative de la compagnie CNAN NORD Spa qui est NASHCO a contacté l'acheteur pour l'informer de l'arrivée de la marchandise et se présenter au niveau de ce son local pour faire l'échange de document.

Conclusion générale

Conclusion générale

À travers ce travail, j'ai essayé d'exposer une partie du commerce international qui reste un domaine très vaste, pour l'exposer en quelques pages. Ce travail m'a permis d'avoir des idées précises sur le commerce international, l'impact des incoterms sur les contrats des ventes et les difficultés que le commerce extérieur Algérien fait face. À travers de ce que j'ai lut et appris j'ai distingué que :

Le commerce international a une incidence directe sur le prix et la disponibilité de quasiment tout ce que nous achetons. Son rôle également notable dans beaucoup d'autres domaines, dont ceux de l'emploi, de l'environnement et de la lutte contre la pauvreté. Les échanges commerciaux, à l'inverse, sont affectés par une foule de facteurs dont la gamme s'étend des ressources naturelles à la mode.

La première leçon à retenir est qu'aucun pays n'a bénéficié pour longtemps d'un accroissement de ses richesses ou de sa puissance en l'absence d'échanges internationaux.

Les incoterms portent uniquement et exclusivement sur les relations entre les vendeurs et acheteurs en vertu d'un contrat de vente, mais le choix d'un incoterm a nécessairement des conséquences sur l'autre contrat. L'un des risques majeurs dans l'opération du commerce international est la non-maîtrise des incoterms de la chambre de commerce, aussi bien de côté des entreprises que de celui des banques.

Dans le cadre de l'Algérie, les responsables du secteur de commerce international ont engagé des réformes économiques pour pousser le commerce extérieur à la mondialisation, par la conclusion des accords internationaux et l'adhésion aux différentes organisations mondiales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau.

Malgré ces engagements envers l'ouverture vers le marché extérieur, le commerce international reste toujours un mystère. Les dirigeants de ce secteur n'arrivent toujours pas à trouver la bonne clef pour pousser le commerce extérieur à atteindre le sommet et concurrencer les pays développés. Notent que l'Algérie a tous les atouts nécessaires pour être un pays lauréat dans ce secteur.

Références bibliographiques

Ouvrage :

1. **Michel Rainelli** « Le commerce international » Edition La Découverte Paris 2003
2. **Ghislaine Legrand, Hubert Martini** « Gestion des opérations import et export » édition Revue Banque 2007/2008
3. **Denis Chevalier, François. Duphil** « Le Transport » éditions FOUCHER Paris 1991
4. **Bettina Descours, Pascal DI Felice** « incoterms 2020 et enjeux commerciaux » édition le Génie Editeur 2020
5. **Livre, Chambre De Commerce International** « les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux » 2019
6. **Isabelle Limoges, Karl Miville-de Chêne** « le commerce international » 3 édition de Maxime Forcier 2013
7. **Patrick Love, Ralph Lattimore** « les essentiels de l'OCDE, le commerce international » 2009
8. **Kahn, Philippe**, (Revue internationale de droit comparé) 1981

Textes officiels :

1. **Code maritime Algérien**, Loi N° 98/05 du 25 juin 1998 modifiant et complétant l'ordonnance N° 76/80 du 23 octobre 1976.
2. **Code civil Algérien**, N° 75-58 du 26 septembre 1975 portant code civil, modifiée et complétée
3. **Code des douanes**, loi N° 79-07 du 21 juillet 1979
4. **JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE**, 2004, N°41
5. **Conventions des Nations Unies sur le contrat de vente internationale de marchandise**, 2011
Code de commerce Algérien

Les mémoires universitaires :

1. **M. Hikem Mymia, M. Houacine Meriem** « le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 : Cas du CPA de Tizi-Ouzou » En vue de l'obtention du diplôme master science économiques.
2. **Mazouz Fatma, Haniche Hanna** « la gestion des procédures de dédouanement en Algérie, Cas : inspection divisionnaire de l'aéroport D'Alger Houari Boumediene-fret » pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales.
3. **M. A.C. Senhadji** « l'impact du choix des incoterms sur l'économie et le transport maritime en Algérie ». Pour l'obtention du diplôme de capitaine au long cours
4. **Khaled Chebbah** « Evolution du commerce extérieur de l'Algérie : 1980-2005

Références bibliographiques

Articles :

1. **OMC** « Rapport sur le commerce mondial 2013, facteurs déterminant l'avenir du commerce mondiale »
2. **AmiraDaoui**, WAYSTOCAP « Quels sont les risques liés au commerce international) 2020
3. **JOURNOLDUNET** « la lettre de voiture CMR) 18/janvier/2020
4. **Mina Mashayekhi, Youcef Ben Abdellah, KhairedineRamoul, Luisa Antonia Rodriguez**, « CNUCED, Cadre de politique et commerciale, Algérie » 2017
5. **Mehdi Abbas** « l'ouverture commerciale de l'Algérie » 2012
6. **AdléneMeddi**,Journal, Le point Afrique « zone de libre-échange avec l'UE : Alger à reculons » publié 29/septembre/2020.
7. **Journal, El Watan**, « L'Algérie et la zone de libre-échange continentale : création d'espaces de commerce au Mali et au Niger » 24/septembre/2020
8. **Journal de la marine marchande**,« Algérie : un plan de développement pour le transport maritime » 17 octobre 2020.
9. **Rapport du groupe intergouvernemental d'experts du droits et de la politique de la concurrence** (Challenges faced by developing countries in competition and regulation in the maritime trasnportsector) 2017.
10. **Organisation de Coopération et de Développement Economique** (les dispositions relatives à la concurrence dans les accords commerciaux- cas de l'Algérie) 2019.

Site internet :

1. **organisation mondial du commerce** :
(https://www.wto.org/french/tratop_f/gatt_f/gatt_f.htm) « consulter plusieurs fois)
2. **Comité pour l'abolition des dettes illégitimes.**

(<https://www.cadtm.org/FMI,786>) « Consulter 15/08/2020 »

3. **Banque Mondiale**
<https://www.banquemondiale.org/fr/about/history>
« Consulter le 15/08/2020 »

Références bibliographiques

4. (GLOBAL NEGOTIATOR)
(https://www.globalnegotiator.com/blog_fr/contrat-de-vente-internationale-definition-droit-applicable/) « Consulter plusieurs fois »
5. (Commission européenne)
(https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/what-is-importation_fr) « Consulter 28/09/2020 »
6. (CGV EXPERT, 2020)
(<https://www.cgv-expert.fr/prestation-redaction-contrat/contrat-vente-internationale>) « Consulter 12/08/2020 »
7. (DOUANE ALGERIE).
(<https://www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique30>) « Consulter plusieurs fois »
8. (MINISTRE DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE ET SOLIDAIRE FRANÇAIS)
(<https://reach-info.ineris.fr/glossaire>) (25/11/2020)
9. (INTERNATIONAL PRATIQUE, 2018)
(<https://international-pratique.com/2018/07/31/nouvelle-definition-exportateur-publiee-reglement-delegue-juillet-2018/>) (« Consulter 28/09/2020 »)
10. (CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE)
(<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-incoterms>) « Consulter plusieurs fois »
11. (Université de Sherbrooke, Québec, Canada)
(<https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?iddictionnaire=1565>)
« Consulter le 15/10/2020 »
12. (LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL)
(<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/>) « Consulter plusieurs fois »

Références bibliographiques

Abréviation

Abréviation	Signification
OMC	Organisation mondiale du commerce
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
CVIM	La convention des nations unies sur le contrat de vente international
CNUDCI	Commission des nations unies pour le droit commercial international
ONU	Nations unies
ICC	Chambre du commerce international
INCOTERMS	Termes du commerce international
EXW	EX-Works
FCA	Franco transporteur
CPT	Port payé jusqu'à
CIP	Port payé et assurance
DAP	Rendu au lieu de destination
DPU	Rendu au lieu de destination déchargé
DDP	Rendu droit acquittés
FAS	Franco le long du navire
FOB	Franco à bord
CFR	Cout et fret
CIF	Cout, assurance et fret
DES	Livré Ex Ship
DEQ	Livré à quai

Abréviation

DAF	Livré à Frontier
DDU	Rendues droits non acquittés
ONG	Organisation non gouvernemental
OG	Organisation gouvernemental
IATA	Association de transport aérien
ATAF	Association des transporteurs aérien de la zone franc
B/L	Bill of lading
CMR	Lettre de voiture
RUU	Règles et usances uniformes
CNAN	Compagnie nationale Algérienne de navigation
PIB	Produit intérieur brut

Annexes

Annexes

Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers

N° 473/DG/2019

30 Septembre 2019

Messieurs les Présidents et directeurs généraux des banques et établissements financiers

Objet : Mesures relatives aux importations de produits de téléphone et électroménager en CÔTE D'IVOIRE

Réf : Décret n° 1850/DG/2019 du 29/09/2019

Messieurs les Présidents et Directeurs Généraux

J'ai l'honneur de vous informer que nous avons été rendus destinataires d'un courrier émanant de Monsieur le Chef de Cabinet du Ministère des Finances portant N° 183/MF/2019 du 29/09/2019 nous informant des mesures prises par les pouvoirs publics relatives aux importations de téléphones mobiles et de produits électroménagers en CÔTE D'IVOIRE.

A ce titre, il a été décidé la substitution au paiement cash des importations, actuellement en usage, le recours au différé de paiement de neuf (09) mois, sans que celui-ci n'exède une (01) année, s'agissant des opérations d'importation des produits électroménagers (les produits blancs et les produits gris) et de téléphonie.

A cet effet, il est précisé que ces importations doivent être effectués en FOB. Les opérateurs doivent recourir en priorité, aux capacités nationales de transport maritime (Pavillon National), chaque fois qu'un tel choix est possible.

Aussi il est signalé que cette mesure relative au régime FOB de nos importations est à étager, dans une seconde phase, à l'ensemble de nos importations au plus tard le 31 décembre 2019.

A cet égard, il vous est demandé d'instruire les services concernés de votre institution, à l'égard de veiller strictement quant à la mise en œuvre de ces mesures.

Veillez agréer messieurs les Présidents et Directeurs Généraux, l'expression de mes sincères salutations.

M. le Délégué Général
B. BROUHENÉ

RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT

EXW Ex Works

(Insert named place of delivery) Incoterms[®] 2020



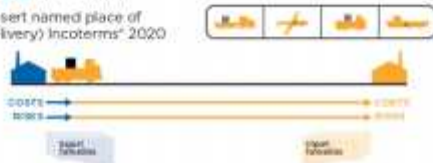
CIP Carriage and Insurance Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms[®] 2020



FCA Free Carrier

(Insert named place of delivery) Incoterms[®] 2020



DAP Delivered at Place

(Insert named place of destination) Incoterms[®] 2020



FCA Free Carrier

(Insert named place of delivery) Incoterms[®] 2020



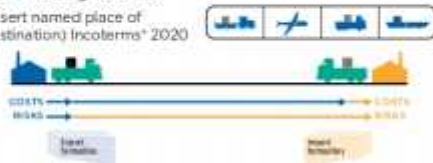
DPU Delivered at Place Unloaded

(Insert named place of destination) Incoterms[®] 2020



CPT Carriage Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms[®] 2020



DDP Delivered Duty Paid

(Insert named place of destination) Incoterms[®] 2020



RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

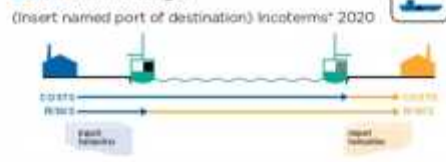
FAS Free Alongside Ship

(Insert named port of loading) Incoterms[®] 2020



CFR Cost and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms[®] 2020



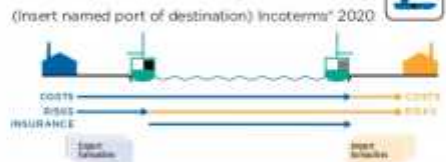
FOB Free on Board

(Insert named port of loading) Incoterms[®] 2020



CIF Cost, Insurance and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms[®] 2020



Bejaia le: 26/07/2020

Mme Tala Hamza
W. Bejaia.

M^r le Directeur de
l'Agence Immigration-transport
(CENAF - NASHCO)
Bejaia.

Objet: Demande de cotation
fret Maritime de Marseille
à destination de Bejaia
(Incoterms - FOB).

J'ai l'honneur de venir très
respectueusement solliciter votre haute bienveillance
afin que vos services estiment la cotation fret
à destination de Bejaia au départ de
Marseille concernant l'affrètement:

- 01/° Un TC 20 pieds pour le transport
d'un VHL de Marque VOLKSWAGEN TIGUAN.
- 02/° Un TC 40 pieds pour le transport
d'un VHL de Marque VOLKSWAGEN TIGUAN
plus un QUAD.

Veuillez agréer Messieurs, Le
Directeur mes sincères salutations.

