

Université Abdl Hamid Ibn Badis Mostaganem



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département de sciences commerciales

Mémoire

Présenté Pour l'obtention du diplôme de Master Académique

**Filière : Sciences Commerciales Option : Finance et
commerce international**

Thème

**L'importance du rôle des incoterms dans
l'environnement des échanges du commerce
international**

Préparé par :

Bendouma Younes Kaddour

Nom et Prénom	Université	Grade
Mr boudraf djilali	Univ.de mostaganem	Président
Mr mokhefiamine	Univ. De mostaganem	Rapporteur
Mr guerri omar	Univ. De mostaganem	Examineur

Année universitaire: 2020/2021

Remerciements

Je remercie à travers ce travail dieu de m'avoir donné patience, force et santé afin de réaliser ce travail.

Mon encadreur Mr Mokhefi Amine pour ses conseils et son expérience en dirigeant mon travail

Mes très chers parents Mohamed et Yamina qui sans eux rien ne serait possible, mes sœurs pour leurs soutiens, Dounia pour le temps et la patience quelle ma accordée et Mohamed pour la force mentale de réaliser ce travail

Dédicaces

**Je dédie ce travail à ma famille que j'espère
avoir honoré, aux personnes qui m'ont aidé de
prés ou de loin à réaliser ce travail.**

**A mes proches qui ne sont plus de ce monde
paix à leurs âmes.**

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : Le commerce international

Section 01 : Définition et développement du commerce international.....2

Section 02 : Les théories du commerce international.....8

Section 03 : L'importance du commerce international.....12

Chapitre 02 : Les incoterms

Section 01 : Définition et fonction des incoterms.....14

Section 02 : Présentation des incoterms 2020.....16

Section 03 : L'importance des incoterms dans le commerce international.....33

Conclusion générale.....34

Introduction Générale

Introduction générale

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts.

Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare ses acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et ses partenaires extérieurs. Le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde. En droit des affaires la vente constitue le pilier du commerce extérieur, car elle assure la circulation des biens. L'achat en vue de la revente est l'acte de commerce par excellence, elle n'est pas l'affaire exclusive des professionnels car même les profanes peuvent l'exercer. La vente est un contrat par lequel l'une des parties transmet la propriété d'une chose ou d'un droit à l'autre contractant, contre un prix que ce dernier s'oblige à lui payer.

Les théories du commerce international ont un rôle important dans l'explication du développement, et de la croissance économique, et dans l'amélioration du bien-être général, cela d'une part, d'autre part, ces théories sont parvenues à découvrir que le commerce international contribue avec un apport très important et a divisé le monde en deux catégories. Premièrement les pays développés dits pays du nord, et les pays en développement dit pays du Sud. Actuellement on parle aussi des pays émergents.

Les échanges internationaux ont connu un changement progressif ces dernières années notamment en matière de biens et de services, ce qui a encouragé l'investissement dans le domaine d'import-export. Cependant, les contacts entre l'acheteur et le vendeur sont devenus plus impersonnels et plus distants et tous cela est dû au fait qu'ils se connaissent peu ou pas du tout ce qui mène à une ambiance de doute et d'insécurité.

Afin d'éviter ce problème, la nouvelle politique a nécessité la mise en œuvre de moyens de règlement internationaux, ce qui détermine le rôle des INCOTERMS dans le déroulement des opérations de commerce extérieur. Car à l'aide des INCOTERMS et aux instruments de garanties de paiement et de financement, on offre le maximum de sécurité et on rapproche les deux parties.

Chapitre I

Le commerce international

Introduction

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges de biens et services entre les nations. L'utilité de ces échanges s'appréhende, quant à elle, à travers la « théorie des avantages comparatifs » développée par les économistes classiques, David Ricardo en particulier.

Dans ce chapitre je vais présenter la définition et le développement du commerce international, les théories de différents économistes ainsi que l'importance du commerce international.

Section 01: Définition et Développement du Commerce International

1.1 Définition du Commerce International

Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différents.¹

Autrement : au sens strict, le commerce extérieur correspond à l'ensemble de flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux.

Au sens large, le commerce extérieur correspond à l'ensemble des flux de Marchandises (biens) et services entre les espaces économiques nationaux. Les flux de Services sont pris en considération car leur part a progressé rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).²

1.2 L'Histoire du commerce international³

Vieux comme le monde ou plutôt comme les civilisations (cf. la « route de la soie »), l'origine du **commerce international** tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matières premières) ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail, technologie) sur son propre territoire.

Dès l'origine, il s'agit aussi dans le **commerce international** de profiter des différences de coûts de production entre pays (on parle aujourd'hui de « délocalisations » pour la production ou d' « outsourcing » pour l'approvisionnement fournisseurs), une spécialisation internationale ayant historiquement été développée en fonction des ressources naturelles, des situations géographiques des pays et de leurs populations.

¹ Jacquet (Jean-Michel) et Delebecque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz, collection ! CoursDolloz, Paris 2000, P05.

² M. Patrik A. Messertin « Le commerce international », thémis 1er édition, Paris 1988, P03.

³ Hubert Martini Commerce International 2010, P06.

Le **commerce international** pose a priori un problème de financement, puisque les différents pays du monde utilisent des monnaies différentes.

Le système monétaire international, organisé depuis 1973 entre les devises des principaux pays développés sous le régime des taux de changes flottants (et en relation de parité plus ou moins fixe avec ces principales devises pour toutes les autres monnaies du monde), permet de faciliter les échanges internationaux.

Les conversions de monnaies entre elles se font en effet très facilement via leForex.

Un pays dont le commerce extérieur est déficitaire devra soit puiser dans ses réserves de changes (sauf les Etats-Unis qui paient en général en dollars, c'est-à-dire dans leur propre monnaie), soit emprunter auprès des autres pays ou d'organismes internationaux (FMI, Banque Mondiale)

Dans le contexte de la mondialisation (globalisation), le commerce international connaît une croissance exponentielle depuis le milieu du XXe siècle :

Les échanges internationaux auraient été multipliés par 14 depuis 1950.

1.3 Les facteurs de croissance du Commerce International⁴

1.3.1 L'évolution des moyens de transports et de communications

L'évolution des moyens de transports est à la fois une cause et une conséquence des progrès du commerce mondial. L'essor du commerce international à la fin du XIXème siècle et au cours du XXème siècle est lié aux développements des moyens de transport et à l'amélioration des moyens de communication. Le principal moteur de ces progrès est la révolution industrielle, cette dernière est un processus historique de 17ème siècle et 18ème siècle qui a été le catalyseur de l'essor du commerce international.

Les innovations ont permis l'amélioration des moyens de transports et de communication, notamment : les moyens de communication ont connu une forte expansion (téléphone, télégraphie), la transmission peut être également effectuée par la radiodiffusion dans l'année 1936 et ensuite dans les années 1940-1950. La fin du XXème siècle a été marquée par la révolution de la téléinformatique, elle a pour objet de transmettre à distance l'information. Ce processus a été suivi par l'apparition des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Les moyens de transports, quant à eux, ont connu une forte amélioration, de l'application de la machine à vapeur aux transports ferroviaires à l'apparition d'un nouveau mode de transport à voie routière, maritime et aérien. Ils ont réduit la distance ainsi que les coûts de production, par conséquent il y a eu l'intensification des échanges internationaux.

⁴ Battiau Michel « le commerce international ellipse paris, 2002, P22.

1.3.2 Les institutions internationales du commerce mondial

Plusieurs institutions ont été créées après la seconde guerre mondiale afin de redynamiser l'environnement économique international ; les accords de Bretton Woods en 1944 sont soldés par la création du Fond Monétaire International (FMI) pour l'organisation monétaire internationale et la Banque Mondiale (BM) pour la reconstruction et le développement, ainsi que la création de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Ce dernier est l'accord général des tarifs douaniers et le commerce mis en œuvre en 1947, qui est devenu l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995. Le principal objectif du GATT consiste dans la libéralisation des échanges, la levée de tous les entraves aux échanges et l'encouragement des pays à s'intégrer dans le commerce international.⁵

Le tableau N°01, présente quelques organismes qui ont été créés après la seconde guerre mondiale pour développer les échanges internationaux.

Tableau N°01 : Les institutions internationales du commerce international

Organismes	Rôle
FMI	Créé en 1944 à Brettonwoods, il assure la coopération monétaire internationale, la stabilité des taux de change et apporte aide et conseil aux pays pauvres.
BM	Le but de la banque mondiale est de lutter contre la pauvreté. Elle apporte un appui financier par l'intermédiaire de la BIRD (Banque internationale pour la reconstruction et le développement) qui est créée en 1944 à Bretton woods.
GATT-OMC	Né en 1995 à la suite du GATT (General agreement on tariffs and trade), l'OMC a pour objectif de libéraliser le commerce en constituant un cadre pour la négociation des grands accords commerciaux et le règlement des différends, aider les Etats en développement et assurer un lien avec tous les autres organismes internationaux.
CNUCED	Organe dépendant des Nations Unies, crée en 1964, il constitue le

⁵ Ghislaine Legrand, Hubert Hartini, Commerce international, 3ème édition, Dunod, Paris, 2010, P02.

	contrepoids du FMI. Il œuvre dans le sens d'un rééquilibrage des échanges mondiaux permettant d'intégrer les pays en développement
OCDE	L'OCDE a succédé à l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) qui a existé de 1948 à 1960 et qui est issue du plan Marshall. Lorsque celui-ci arrive à son terme, l'OCDE créé en décembre 1960, se tourne vers les études économiques, analyses, prévisions, recommandations de politique économique et élaboration des statistiques, concernant ses pays membres.

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Hartini, Commerce international, 3^{ème} édition, Dunod, Paris, 2010, P03.

1.4 Différents types de Commerce International

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Le commerce mondial comprend :

- Le commerce de concentration: qui consiste à assembler les petites productions locales ou régionales dans des comptoirs créés à cette fin, en quantités convenables pour être manipulés sur le marché mondial ;
- Le commerce de distribution: consiste à se procurer les marchandises en très grandes quantités sur le marché mondial et à les emmagasiner pour les distribuer aux consommateurs sur le plan mondial.

Le commerce extérieur s'effectue entre les habitants de deux ou plusieurs pays. Il comprend les importations, achats à l'étranger et les exportations, ventes à l'étranger des biens produits à l'intérieur d'un pays.

Le commerce de transit n'est rien d'autre que la faculté accordé à un produit originaire du pays X et destiné à la consommation dans le pays Y, de traverser le pays Z sans acquitter les droits de douane.

On distingue le commerce général qui est l'ensemble de commerce d'importation, d'exportation et de transit, du commerce spécial qui ne comprend que le commerce d'importation et le commerce d'exportation. Il ne comprend pas non plus le commerce en relation avec des zones franches et des entrepôts douaniers.

Compensations commerciales

- Troc: échange de marchandises sans transfert financier ni mention de la valeur de la transaction ;
- Contre-achat : l'exportateur achète ou fait racheter des produits de l'importateur ;
- Compensation au sens strict : échange de marchandises avec transfert financier et mention de la valeur de la transaction ;
- Compensations industrielles ;
- Achat en retour (buy-back) : achat par l'exportateur de produits fabriqués par l'importateur et directement liés techniquement aux biens exportés ;
- Accords d'offset : l'exportateur associe l'importateur à la fabrication du produit vendu (coproduction, sous-traitance ou transfert de technologie).⁶

1.5 Caractéristiques du Commerce International

Les accords régionaux sont de différents types, reflétant chacun des degrés d'intégration économiques distincts. On distingue donc trois grands types d'organisations économiques régionales :

- La zone d'échange préférentielle qui lève les obstacles au commerce interrégional pour certains produits. et la CEE depuis les années 1960 (pour les hormones par exemple, source de conflit au sein de l'OMC) ;
- La zone de libre-échange qui est marquée par une suppression des obstacles tarifaires. à travers l'ALENA depuis 1994 ;
- L'union douanière qui combine une libre circulation des marchandises et l'adoption d'un tarif extérieur commun, c'est-à-dire des taxes douanières identiques à chaque pays membre vis-à-vis des pays tiers.

⁶ Mémoire de fin d'études : le commerce extérieur en Algérie par Hikem Mymia et Houacine Meriem, P11.

1.6 Les raisons de l'établissement du Commerce International

L'explication des causes du commerce international entre pays remonte aux racines du problème économique, ou ce que les économistes appellent le problème de la rareté relative qui se présente comme suit :

- Tous les pays n'ont pas les mêmes capacités suffisantes pour produire tous les biens et services ;
- les coûts de productions entre les pays diffèrent en raison d'un environnement différent ;
- La différence de niveau technologique d'un pays à l'autre ;
- L'incapacité d'atteindre l'autosuffisance ;
- Surplus de production ;
- Bénéfice grâce au commerce international ;
- Améliorer le niveau de vie.⁷

⁷ Hubert Martini Commerce International 2010, P35.

Section 02 : Les Théories du Commerce International

Dans cette section je vais aborder les théories fondatrices du commerce international.

1. Les théories traditionnelles du commerce international

La théorie traditionnelle du commerce international comprend les modèles classiques d'Adam Smith et de David Ricardo ainsi que le modèle dit des proportions de facteurs d'Heckscher-Ohlin-Samuelson. Elle repose sur les hypothèses suivantes :

- Présence deux pays et deux produits ;
- La valeur d'un produit est mesuré par de la quantité de travail fournit pour le produire ;
- Principe de spécialisation : chaque pays se spécialise sur la production d'un produit et délaisse l'autre produit, ensuite l'échange se fait sous forme de troc (négligence du rôle de l'argent) ;
- Absence de coûts de transport ou de droits de douane.⁸

1.1 La théorie smithienne des avantages absolus

Adam Smith (1723-1790) reprend la nouvelle idée de **Home** et la développe dans son livre IV de la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, sa théorie est fondée sur l'avantage absolu.

Selon lui chaque pays se spécialise sur la production d'un produit dont il a l'avantage absolu et abandonne la production de l'autre produit dont il n'a pas l'avantage absolu, la même chose avec l'autre pays. Car selon Adam Smith la division du travail et la spécialisation des tâches accroissent parfaitement la productivité, par conséquent elles permettent la croissance économique et l'amélioration du niveau de vie.

Exemple

Tableau N°02 : les échanges selon la théorie smithienne

Avant la spécialisation			Après la spécialisation		
Produit/pays	dattes	argan	Produit/pays	dattes	Argan
Algérie	5	3	Algérie	10(5x2)	-
Maroc	2	4	Maroc	-	8(4x2)
	(7)	(7)		(10)	(8)

Source : cours n°02 des relations économiques entre les pays du professeur Abderrahmane Yessad promotion 2020/2021.

Selon la théorie smithienne l'Algérie a un avantage absolu sur la production de dattes, donc elle va se spécialiser sur la production de dattes et abandonner la production d'argan. Ainsi elle va orienter tout ses ressources sur la production de dattes et de ce fait doubler ses ressources (5x2) et produire 10 unités.

⁸ Cours n°02 des relations économiques entre les pays du professeur Abderrahmen Yessad promotion 2020/2021.

Le Maroc quant à lui a un avantage absolu sur la production d'argan, donc il va se spécialiser sur la production de ce dernier et abandonner la production de dattes. Ainsi il va orienter tout ses ressources sur la production d'argan et doubler ses ressources (4x2) et produire 8 unités.

Le commerce international va gagner 3 unités de dattes (10-7) et une unité d'argan (8-7). La critique adressée à cette théorie est que, si un pays est désavantagé dans toutes les activités par rapport à ses concurrents dans toutes les productions, il ne peut ainsi s'insérer dans le réseau du commerce international.⁹

1.2 La théorie ricardienne des avantages comparatifs

La portée de l'analyse ricardienne a été considérable, elle a été développée dans l'ouvrage principal de **David Ricardo (1772-1823)** « Principes de l'économie politique et de l'impôt » de 1817. Le modèle ricardien repose sur le modèle de base 2-2-1, c'est-à-dire deux (2) pays : Angleterre, Portugal ; deux (2) produits : draps, table ; un (1) facteur de production : le travail. Le point de départ de cette théorie est la comparaison de deux économies en autarcie.

Les coûts unitaires relatifs de production de drap par rapport à une table ne sont pas les mêmes dans les deux pays ; en Angleterre 100/120, par contre en Portugal 90/80 (voir le tableau ci-dessous).

Tableau n°03 : Les coûts unitaires de production d'un drap et d'une table

Pays/Produit	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Table	120	80

Source : Michel Rainelli, Commerce international, Ed la découverte, Paris, 2003, P47.

Selon le raisonnement smithien, l'Angleterre n'a rien à offrir au Portugal, car ce dernier dispose d'un avantage absolu pour les deux biens. Mais Ricardo montre le contraire dans sa fameuse contribution à la littérature du commerce international. Ainsi, un pays gagnera toujours à commercer même s'il est absolument moins productif que son partenaire dans toutes les activités, même s'il ne dispose d'aucun avantage absolu, il jouira toujours d'avantage comparatif.

Pour illustrer cette idée, supposons qu'en Angleterre, pour augmenter une unité de drap, il faut renoncer à environ 0.83 (100/120) unité de table, et pour augmenter une unité de table, il faut abandonner 1.2 (120/100) unité de drap.

Par contre, en Portugal, pour la production d'une unité de table, il faut céder environ 0.88 (80/90) unité de drap, pour augmenter une unité de drap, il faut renoncer à environ 1.125 (90/80) unité de table.

⁹ Cours n°03 des relations économiques entre les pays du professeur Abderrahmane Yessad promotion 2020/2021.

Tableau n°04 : comparatif d'efficacité de production entre l'Angleterre et le Portugal

Angleterre	Portugal
1 drap=0.83 table	1 drap=1.125 table
1 table=1.2 drap	1 table=0.88 drap

Source : élaboré par moi-même.

On peut déduire alors que le drap est plus difficile à produire que le vin en Portugal, alors qu'au Angleterre c'est l'inverse. En effet, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il détient l'avantage comparatif le plus élevé (le Portugal se spécialise dans la production de tables, par contre l'Angleterre va se spécialiser dans la production de draps). donc selon le raisonnement ricardien, il y a toujours un gain à l'échange, donc il est de l'intérêt du pays de s'ouvrir à l'extérieur et à échanger même s'il est désavantagé dans toutes les productions, ou avantagé dans toutes les productions.

1.3 La théorie d'Hecksher-Ohlin-Samuelson

Cette théorie est le principal prolongement de l'analyse ricardienne. Ce modèle porte le nom de ses trois auteurs, les économistes suédois **Eli Hecksher (1919)**, **Berti Ohlin (1939)** et l'économiste américain **Paul Samuelson (1948)**. Il s'agit, dans un premier temps, de deux exposés littéraires, dus à Hecksher et Ohlin où ceux-ci cherchent l'origine de l'avantage comparatif qui est basé sur l'abondance relative d'un facteur de production, ce que l'on nomme la dotation factorielle.

Pour ce faire, cette analyse néo-classique abandonne l'hypothèse ricardienne du seul facteur de production. Elle adopte l'hypothèse de la combinaison de deux facteurs de production. Le théorème Hecksher-Ohlin énonce qu'un pays, relativement doté dans un facteur de production, exportera les biens intensifs en ce facteur en échange de biens importés, qui nécessitent un usage plus intensif de ses facteurs rares.

Le modèle de base de cette théorie est dit « 2-2-2 », c'est-à-dire 2 pays, deux biens l'un est intensif en capital et l'autre est intensif en travail, deux facteurs de production (capital, travail). Un pays se spécialisera et exportera les produits intensifs en capital (ou en travail), et importera les produits intensifs en travail (ou en capital), les deux pays sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront à l'origine de l'échange.

Exemple 1 : le produit S nécessite 2 unités de capital et 2 unités de travail pour sa production, le produit R nécessite une unité de capital et 4 unités de travail pour sa production.

Pour déterminer l'intensité de chaque produit il faut appliquer la règle de K/L (K qui représente le capital et L qui représente le travail)

Pour le produit S : $K/L = 2/2 = 1$

Pour le produit R : $K/L = 1/4 = 0.25$

Puisque $1 > 0.25$ donc le produit S est un produit intensif en capital, et le produit R est intensif en travail.

Exemple 2 : l'Algérie dispose de 15 unités de capital et 5 unités de travail, le Maroc dispose de 3 unités de capital et 3 unités de travail.

Pour l'Algérie : $K/L = 15/5 = 3$

Pour le Maroc : $K/L = 3/3 = 1$

Puisque $3 > 1$ l'Algérie est un pays intensif en capital donc il produira le produit S qui est lui aussi intensif en capital, et le Maroc qui est quant à lui intensif en travail produira le produit R qui est intensif en travail.

Ainsi l'Algérie se spécialisera sur l'exportation de biens intensifs en capital et importera des biens intensifs en travail, au contraire du Maroc qui se spécialisera sur l'exportation de biens intensifs en travail et importera des biens intensifs en capital.

Les théories traditionnelles ont permis à l'économie mondiale d'enlever les entraves et d'encourager les nations à s'échanger, ce qui a fait l'évolution des échanges extérieurs.

Section 03 : L'importance du commerce international

Le commerce international est un puissant moteur de développement économique. Toute une littérature empirique montre, preuves solides à l'appui, qu'une participation accrue au commerce international peut stimuler une croissance économique indispensable au développement en général.¹⁰ L'importance de ce dernier se présente comme suit :

- En rattachant les producteurs et les consommateurs des pays en développement aux marchés mondiaux, le commerce (exportations et importations) contribue fondamentalement aux flux de ressources financières, de technologie et de services nécessaires au renforcement des capacités productives dans l'agriculture, l'industrie et les services et à la transformation structurelle de l'économie ;
- Le commerce international influe sur le revenu national en offrant des possibilités de revenus supplémentaires, notamment grâce à l'écoulement ou à la commercialisation des excédents ;
- Grâce au commerce international il est possible d'obtenir des biens et des services moins chers, de meilleure qualité et plus diversifiés que ceux qui sont disponibles sur le marché intérieur ;
- Le commerce international fait baisser les coûts de production et rend possibles des activités productives qui seraient autrement inenvisageables grâce à l'importation de facteurs de production de meilleure qualité et plus diversifiés (combustibles et matières premières, biens intermédiaires, machines et matériels) ;
- Un meilleur accès à des biens et services essentiels – médicaments et vaccins, équipements médicaux, produits alimentaires, énergie, biens environnementaux – a des effets positifs directement ressentis par les consommateurs et optimise certaines dépenses publiques ;
- Il contribue à la réduction de la pauvreté car le commerce représente déjà une part importante de l'activité économique des pays les moins avancés ;
- La participation au commerce international rend l'environnement économique plus propice à la réalisation d'objectifs de développement de plus vaste portée, comme la réduction de la pauvreté, l'emploi, la sécurité alimentaire, la santé... ;
- Le commerce international permet de créer des liens entre différents pays ;
- La diversification des goûts, répondre à toutes les exigences et satisfaire les besoins ;
- Renforcer la concurrence et par la suite l'émergence de produits de meilleure qualité à prix concurrentiel.¹¹

¹⁰ Mémoire de fin d'études : les moyens de financement par Brihi Omar, P08.

¹¹ Michel Rainelli le commerce international 9^{ème} édition 2003, P12.

Conclusion

L'ouverture commerciale des pays a développé l'interdépendance entre les économies du monde, par différentes voies notamment le commerce extérieur avec l'environnement économique international qui a favorisé l'essor des échanges entre les nations.

Les sections présentées dans ce chapitre ont défini le commerce international, ainsi que son histoire et son évolution notamment grâce aux institutions du commerce mondial, sans oublier les théories des différents économistes, qui ont beaucoup apporté aux échanges internationaux par leurs philosophies et leurs visions du commerce international.

Chapitre II

Les incoterms

INTRODUCTION

Les opérations du commerce extérieur qui sont traitées au niveau du service étranger rapportent essentiellement aux exportations, aux importations et aux divers délégations données aux intermédiaire agréés.

Dans ce chapitre je vais aborder les incoterms, leur fonction, les modifications apportées aux incoterms 2020 ainsi que l'importance des incoterms dans le commerce international.

SECTION 1 : Définition et fonctions des incoterms

1.1 Qu'est ce qu'un incoterm ?

Le terme **INCOTERM** est tiré de l'anglais International Commercial Terms (IN. CO. TERMS) créés en 1936 par l'ICC. Il s'agit d'une série de termes en trois lettres. Ces termes traduisent la répartition des coûts (coût du transport par exemple) et des risques entre les parties. Ils définissent donc certaines obligations, coûts et risques engendrés par le transfert d'un produit. En revanche, ils ne définissent pas le transfert de propriété ! Cette confusion est faite parfois, c'est le paiement intégral de la facture, quel que soit l'incoterm utilisé, qui permet à l'acheteur d'être propriétaire de la marchandise. Il existe aujourd'hui une liste de 11 incoterms qui définissent le partage de risques et des coûts entre le vendeur et l'acheteur. La Chambre de Commerce Internationale a défini de nouveaux incoterms à utiliser à partir du 01 janvier 2020 qui viennent modifier les incoterms 2010 utilisés jusqu'alors.

1.2 A quoi sert un incoterm ?

Après s'être mis d'accord sur les prix, le produit, la garantie, le moyen de paiement et la loi applicable, il ne reste plus qu'à se mettre d'accord sur le transport. C'est à ce moment-là que les Incoterms entrent en jeu.

Ils définissent qui de l'acheteur ou du vendeur supporte les frais de transport et les frais annexes (ex : frais de dédouanement, le chargement, les taxes).

Ils peuvent par exemple définir que l'acheteur doit aller chercher la marchandise chez le fournisseur par ses propres moyens (Incoterm EXW). Ils peuvent également définir que le vendeur est en charge de l'ensemble des risques et des frais liés à tout le transport (Incoterm DDP), charge au vendeur d'intégrer ces frais dans le prix des biens vendus. Ils sont donc utilisés pour toute entreprise qui a besoin d'une livraison de biens entre un acheteur et un vendeur, que ce soit sur le territoire national ou dans le monde entier.

1.3 Quand faut-il définir les incoterms ?

Il est essentiel de définir en amont d'un appel d'offre quel Incoterm correspond le mieux au besoin de l'acheteur. Votre entreprise est-elle capable de gérer le transport ? Le dédouanement ?

Toutes ces questions doivent être posées avant rédaction de la RFQ (Request for Quotation). L'Incoterm défini doit clairement apparaître sur l'appel d'offre afin que les fournisseurs construisent leur tarification en fonction de l'Incoterm choisi.

Comme vous l'avez compris, l'Incoterm défini va ensuite directement impacter le prix ainsi que la logistique de la livraison entre le vendeur et l'acheteur.

Certaines fois donc, ce sont les acheteurs qui définissent l'incoterm au moment de l'appel d'offre. D'autres fois ce sont les fournisseurs qui l'imposent, comme c'est souvent le cas pour les fabricants asiatiques qui privilégient le FOB pour mettre leurs marchandises à disposition (cela sous-entend que le container est acheminé sur un bateau mais que le transport principal reste à payer).

1.4 Quel incoterm choisir ?

On peut distinguer les incoterms selon le mode de transport utilisé, Il peut être multimodal, c'est-à-dire tout type de transport, ou maritime/fluvial.

On peut également parler d'incoterm de départ et d'incoterm d'arrivée.

- **Les incoterms qui commencent par un E** : dit incoterms de départ, c'est à dire que l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition. Par exemple EXW ;
- **Les incoterms qui commencent par un D** : dit incoterms d'arrivée, c'est-à-dire que l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et payé par le vendeur. Par exemple DAP, DPU, DDP ;
- **Les incoterms qui commencent par un F** : ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, par exemple FOB, FCA ou FAS ;
- **Les incoterms qui commencent par un C** : ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, par exemple, CIF, CIP, CFR, CPT.¹²

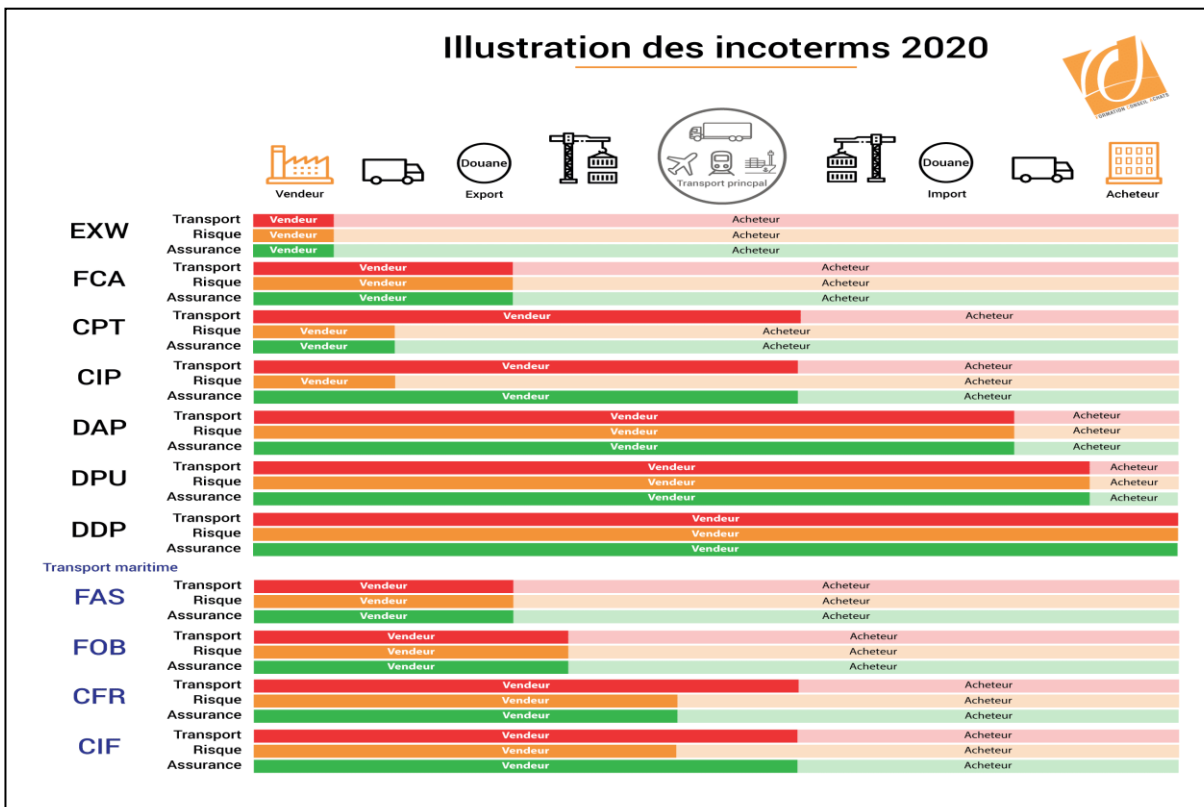
¹² Formation incoterm//www.foramotion-achats.fr, P05.

Section 02 : Présentation des incoterms 2020

2.1 Les incoterms 2020

Voici la liste des 11 incoterms dévoilés par la chambre de commerce internationale pour la sélection 2020.

- EXW: Ex Work;
- FAS: Free Alongside Ship;
- FCA: Free Carrier Alongside;
- FOB: Free On Board;
- CIP: Carriage & Insurance Paid To;
- CPT: Carriage Paid To;
- CIF: Cost Insurance & Freight;
- CFR: Cost and Freight;
- DDP: Delivery Duty Paid;
- DPU: Delivered at Place Unloaded;
- DAP: Delivered at Place.

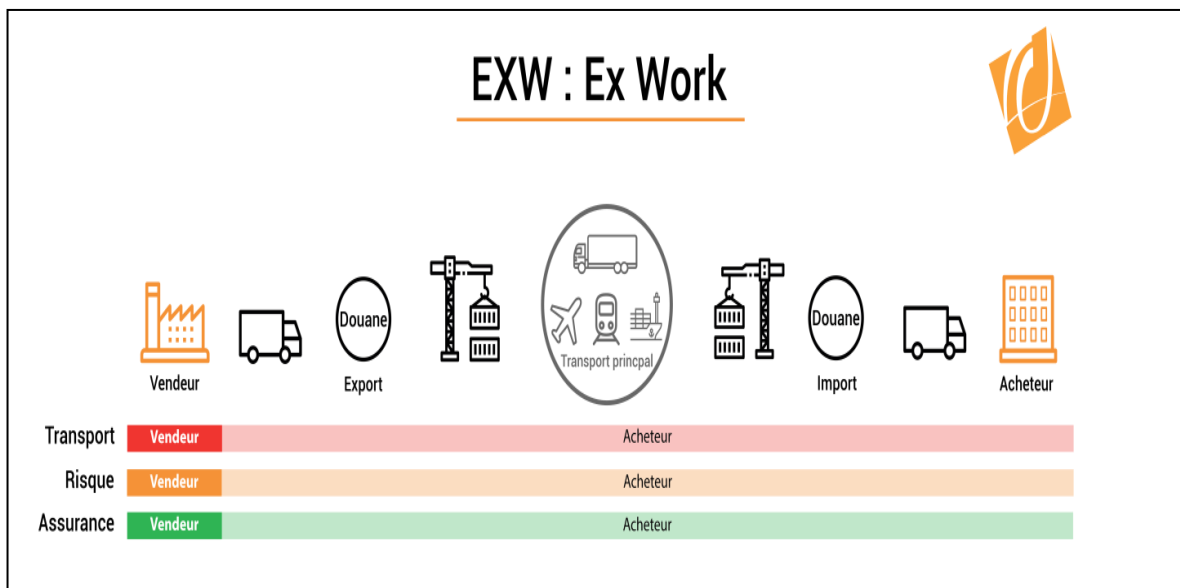


Source: www.formation-achats.fr, P06.

2.1.1 Incoterm EXW : Ex Work

Lors d'un transport avec l'incoterm EXW (Ex Work), le vendeur met à disposition sa marchandise. Le transfert du risque se fait donc à la sortie de l'usine du vendeur.

L'acheteur est alors en charge de tous les risques et s'occupe du transport et des frais associés de la sortie de l'usine du vendeur jusqu'à la destination finale des biens.



Source : www.formation-achats.fr, P07.

Lors d'un transport sous l'incoterm EXW, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur.

Lors d'un transport avec un incoterm EXW, l'acheteur est lui en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

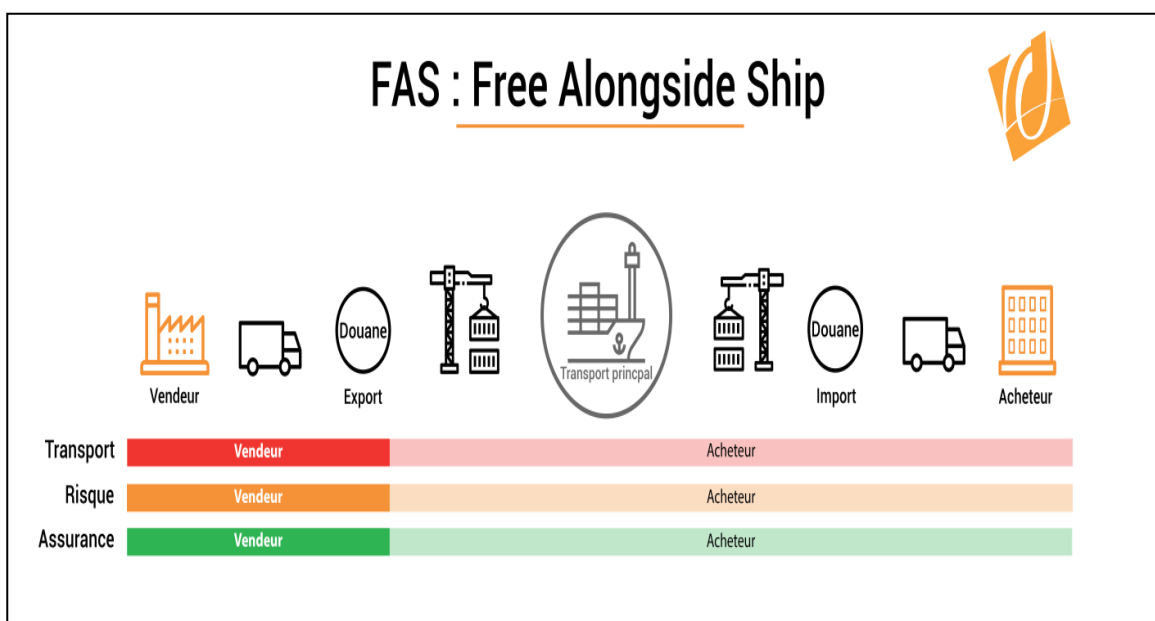
Le transfert de risques s'effectue : à la sortie de l'usine du vendeur.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm EXW s'arrêtent : à la sortie de l'usine du vendeur.

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport, pas de changement par rapport aux incoterms 2020.

2.1.2 Incoterm FAS : Free Alongside Ship

Le vendeur a effectué sa livraison lorsque les biens sont arrivés au port de son pays. L'acheteur prend alors le relais en organisant le transport jusqu'à son usine.



Source : www.formation-achats.fr, P08.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FAS, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FAS, l'acheteur lui est en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

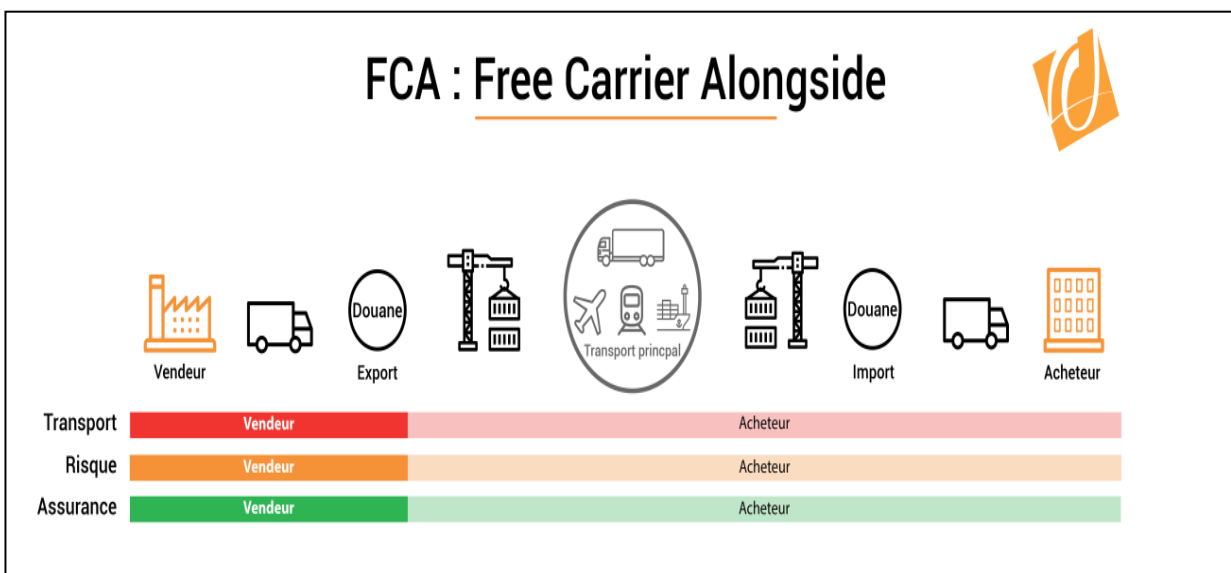
Le transfert de risques s'effectue : après dédouanement dans le pays du vendeur
 Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FAS s'arrête : après dédouanement dans le pays du vendeur.

L'incoterm FAS est applicable au transport maritime et voies navigables.
 En 2020, l'Incoterm FAS (Free Alongside Ship) devait disparaître car utilisé uniquement pour certains produits particuliers (minéraux et céréales). Finalement la chambre de commerces n'étudiera pas la mise en place d'un Incoterm spécifique pour ces produits particuliers.

2.1.3 Incoterm FCA : Free Carrier Alongside

Le vendeur s'occupe de charger, transporter et dédouaner la marchandise. L'acheteur prend alors en charge le transport jusqu'à son usine.

Cet incoterm est le plus versatile. Il est en fait estimé qu'une transaction internationale sur quatre utilise cet Incoterm. Son principal avantage est sa flexibilité dans l'adresse de livraison. Cela peut être l'adresse du vendeur, un entrepôt, un aéroport etc...



Source : www.formation-achats.fr, P09.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement.

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA, l'acheteur est en charge de :

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

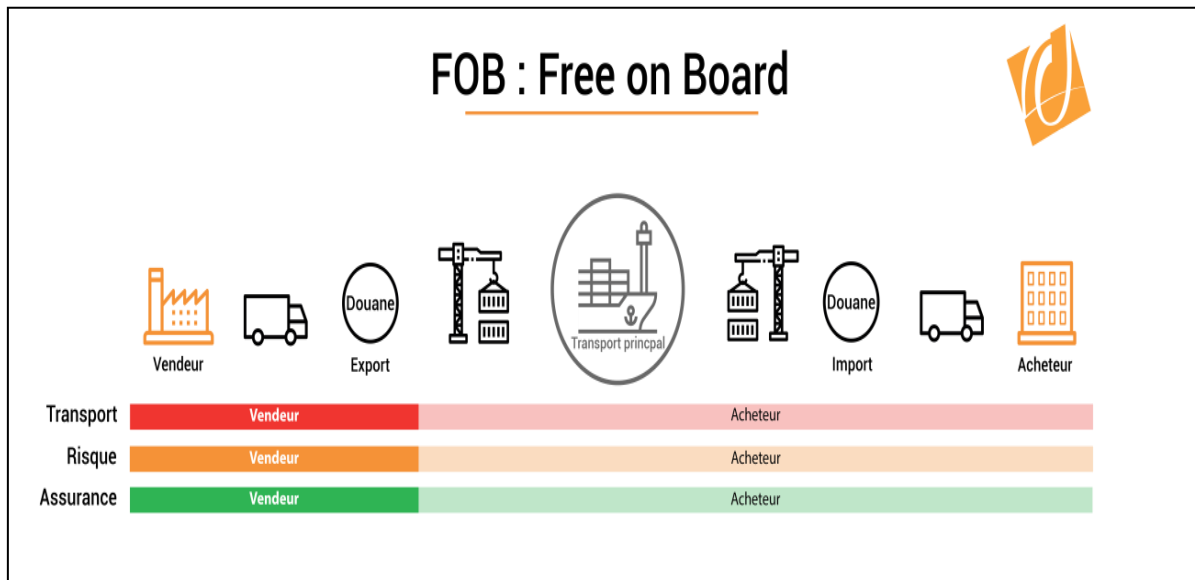
Le transfert de risques s'effectue : après le dédouanement dans le pays du vendeur.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FCA s'arrêtent jusqu'au dédouanement.

Cet incoterm s'applique pour tous types de transports. L'incoterm FCA est conservé dans la version 2020.

2.1.4 Incoterm FOB : Free On Board

Le vendeur est en charge du transport, du dédouanement et des frais associés. L'acheteur prend ensuite la relève jusqu'à son usine. La répartition des risques est relativement équitable entre le vendeur et l'acheteur.



Source : www.formation-achats.fr, P10.

Lors d'un transport sous l'incoterm FOB, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm FOB l'acheteur est lui en charge de :

- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

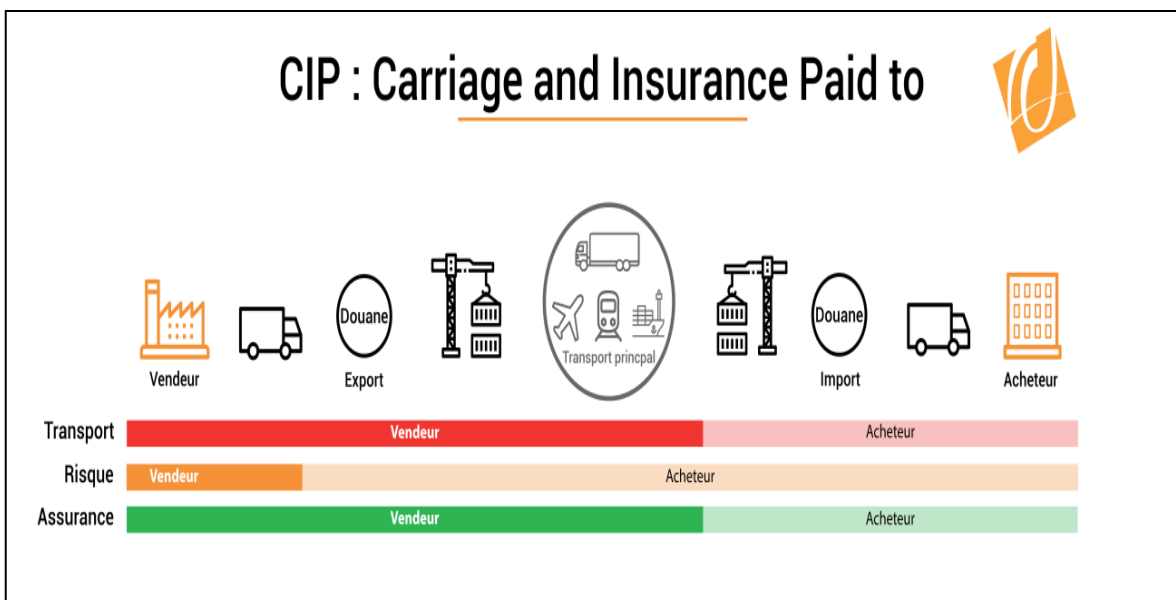
Le transfert de risques s'effectue après dédouanement de la marchandise.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm FOB s'arrêtent après dédouanement de la marchandise et chargement à bord du navire (les frais THC).

Cet incoterm est uniquement applicable au transport maritime, L'incoterm FOB est conservé dans la version 2020.

2.1.5 Incoterm CIP: Carriage and Insurance Paid to

Le vendeur s'occupe de livrer la marchandise jusqu'au lieu choisi par l'acheteur. Le petit plus de cet Incoterm, c'est que le vendeur doit souscrire à une assurance qui couvre le risque de l'acheteur pendant le transport. L'acheteur est en charge du déchargement du véhicule puis du transport final.



Source : www.formation-achats.fr, P11.

Lors d'un transport sous l'incoterm CIP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;

- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Obtenir à ses frais une assurance qui couvre à minima 110% de la valeur des biens transportés (clause de l'institute Cargo Clauses).

Lors d'un transport avec un incoterm CIP l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert de risques s'effectue à la livraison, l'acheteur est en charge du risque lors du déchargement.

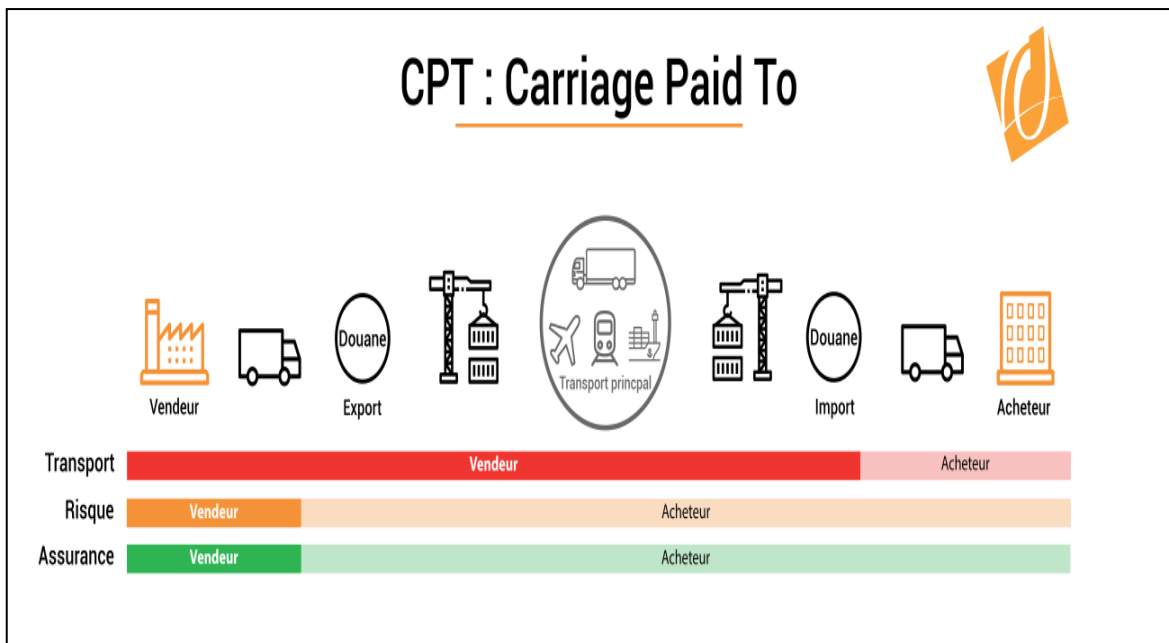
Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CIP s'arrêtent jusqu'à l'usine de l'acheteur ou tout autre lieu défini par l'acheteur.

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport.

Pas de réel changement pour l'incoterm CIP en 2020.

2.1.6 Incoterm CPT: Carriage Paid To

Le vendeur est en charge de transporter les biens jusqu'à la destination finale par voie maritime. L'acheteur s'occupe alors de dédouaner et réceptionner les biens.



Source : www.formation-achats.fr, P12.

Lors d'un transport sous l'incoterm CPT, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Lors d'un transport avec un incoterm CPT l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert de risques s'effectue lorsque les marchandises sont remises au premier transporteur maritime.

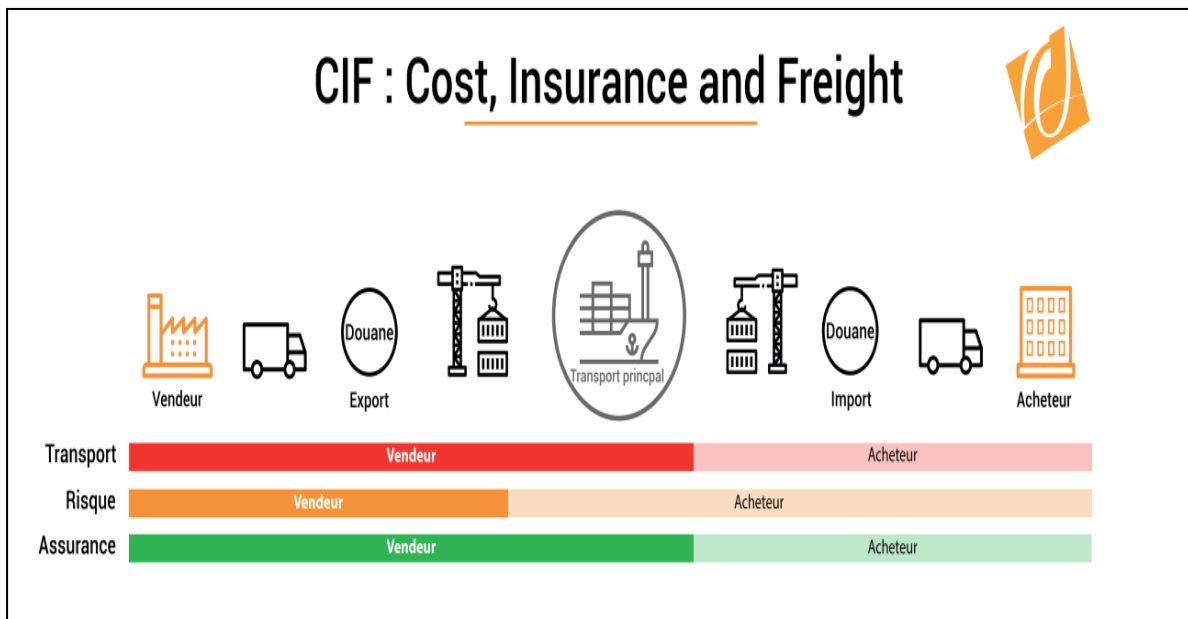
Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CPT s'arrêtent au port de déchargement.

Cet incoterm est uniquement applicable pour le transport maritime.

Pas de changement pour cet Incoterm CPT en 2020.

2.1.7 Incoterm CIF : Cost Insurance & Freight

Cet Incoterm est semblable à l'Incoterm CFR. Cependant, le vendeur prend en charge l'assurance en plus du fret. Cela diminue donc le risque de l'acheteur puisqu'en cas d'incident pendant le transport principal c'est l'assurance du vendeur qui sera sollicitée.



Source : www.formation-achats.fr, P13.

Lors d'un transport sous l'incoterm CIF, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement.

Lors d'un transport avec un incoterm CIF l'acheteur est lui en charge de :

- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert de risques s'effectue après dédouanement de la marchandise dans le pays du vendeur.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CIF s'arrêtent jusqu'au port de débarquement dans le pays de l'acheteur.

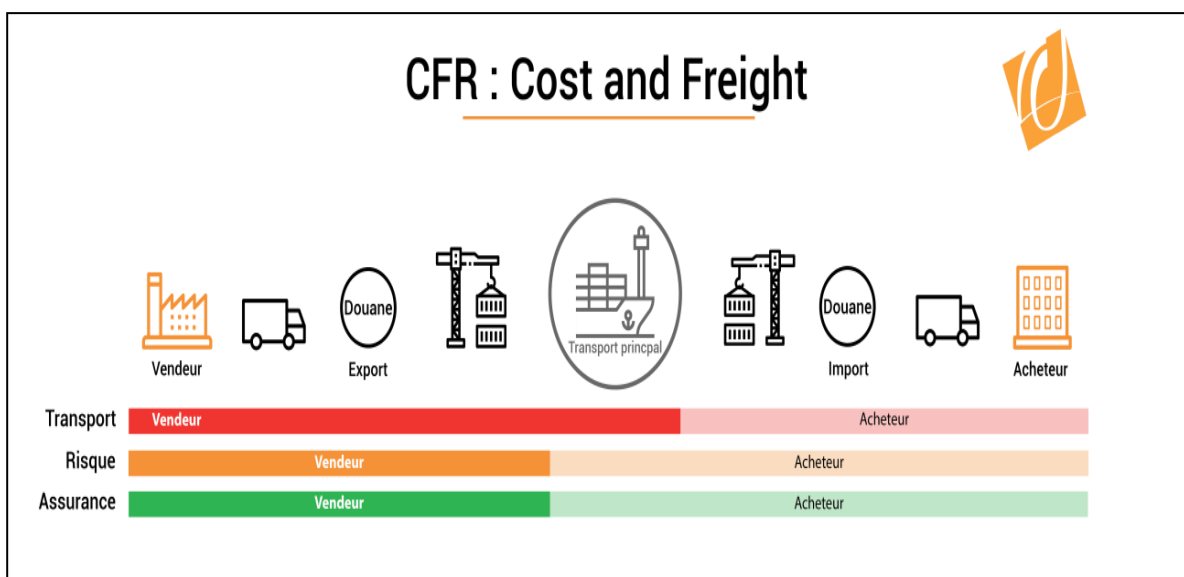
Cet incoterm est uniquement applicable au transport maritime.

L'incoterm CIF est conservé dans la version 2020.

2.1.8 Incoterm CFR : Cost and Freight

Cet incoterm est uniquement applicable en **transport maritime et voies navigables**, Le vendeur organise le transport jusqu'au quai de déchargement. L'acheteur prend ensuite le relais jusqu'à son usine.

En revanche le risque pendant le transport principal n'est pas couvert par le vendeur.



Source : www.formation-achats.fr, P14.

Lors d'un transport sous l'incoterm CFR, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;

- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm CFR l'acheteur est lui en charge de :

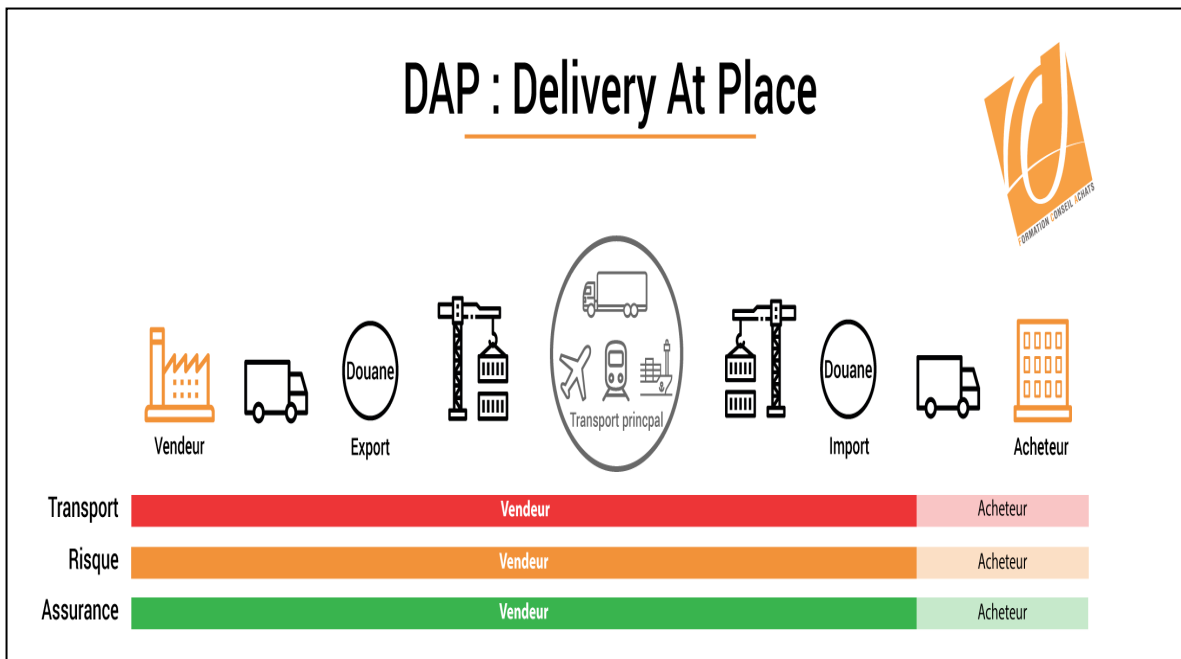
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert de risques s'effectue après chargement de la marchandise dans le bateau.
 Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm CFR s'arrêtent au déchargement des biens du bateau sur les quais.

L'incoterm CFR est conservé dans la version 2020.

2.1.9 Incoterm DAP : Delivered At Place

Le vendeur est en charge de livrer la marchandise jusqu'au lieu convenu par l'acheteur. L'acheteur est en charge du dédouanement lié à l'importation et doit s'occuper du déchargement du véhicule.



Source : www.formation-achats.fr, P15.

Lors d'un transport sous l'incoterm DAP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale.

Lors d'un transport avec un incoterm DAP l'acheteur est lui en charge de :

- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;
- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

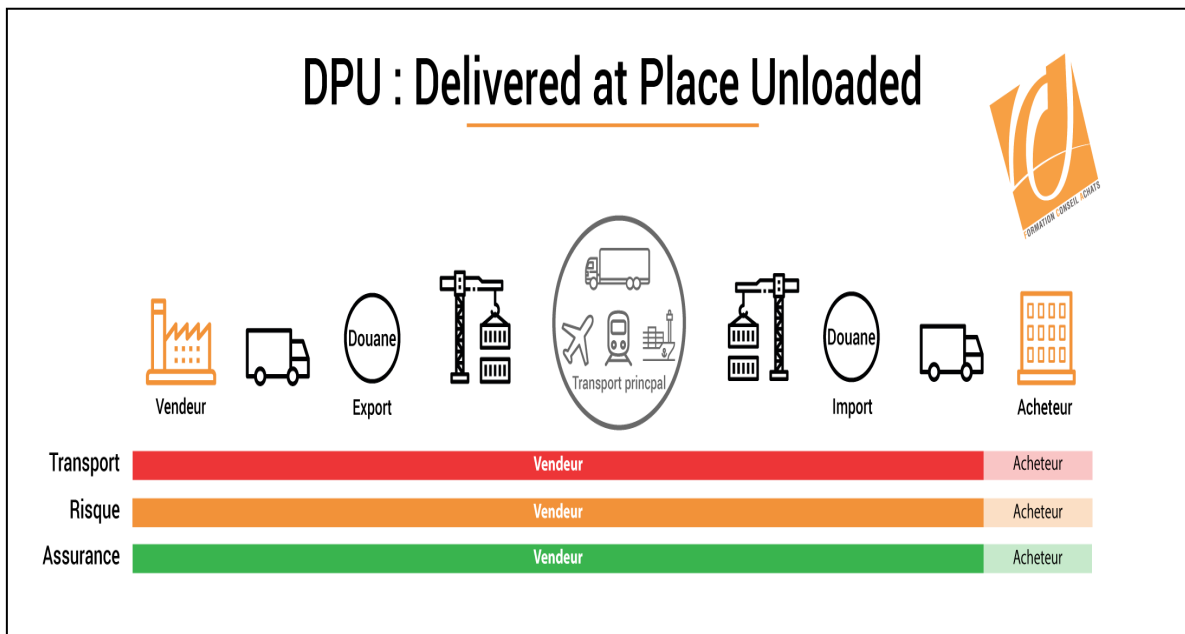
Le transfert de risques s'effectue au lieu de destination des biens avant déchargement + parenthèse de risque au dédouanement lié à l'importation.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DAP s'arrêtent au lieu de destination des biens avant déchargement.

Cet incoterm est utilisable pour tous types de transport. Pas de changement pour cet Incoterm en 2020.

2.1.10 Incoterm DPU: Delivered at Place Unloaded

Le vendeur livre la marchandise jusqu'au terminal (ou autre lieu défini par l'acheteur). L'acheteur s'occupe ensuite du dédouanement lié à l'importation et à l'acheminement des biens jusqu'à son usine.



Source : www.formation-achats.fr, P16.

Lors d'un transport sous l'incoterm DPU, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;
- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal.

Lors d'un transport avec un incoterm DPU l'acheteur est lui en charge de :

- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens ;

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

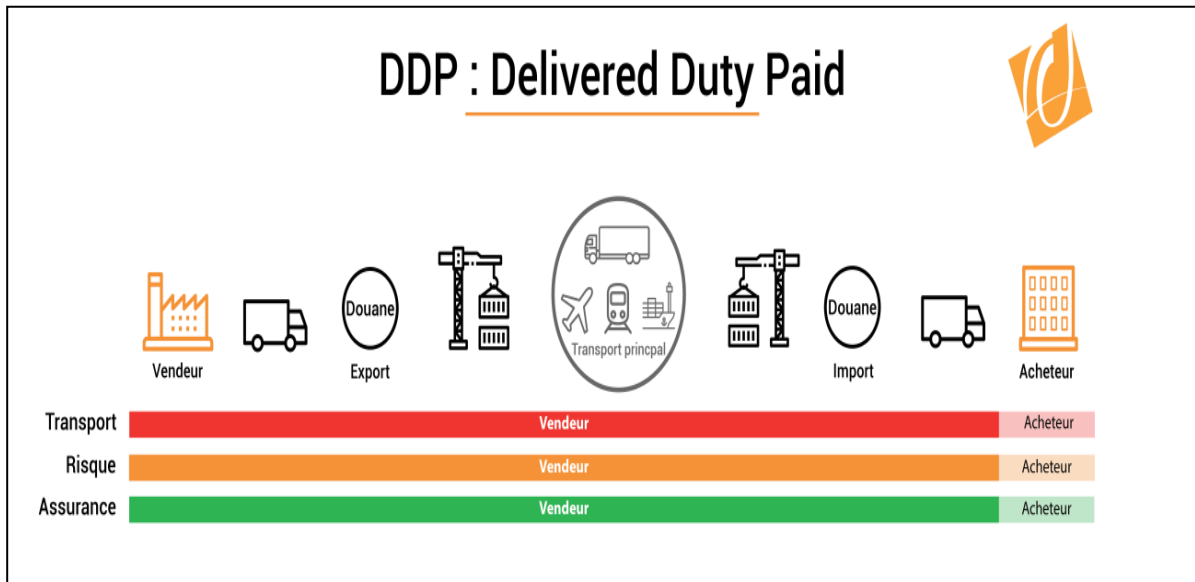
Le transfert de risques s'effectue au déchargement des marchandises sur le terminal (ou autre) avant dédouanement.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DPU s'arrêtent au déchargement des marchandises sur le terminal (ou autre) avant dédouanement.

Cet incoterm 2020 peut être utilisé pour tous types de transport. DPU est nouveau dans la liste des incoterms 2020.

2.1.11 Incoterm DDP : Delivery Duty Paid

Lors d'un incoterm DDP le vendeur est en charge de tous les risques et s'occupe du transport et frais annexes de son usine jusqu'à l'usine de l'acheteur. L'acheteur est seulement en charge du déchargement du véhicule.



Source : www.formation-achats.fr, P17.

Lors d'un transport sous l'incoterm DDP, le vendeur est en charge de :

- Procéder à l'emballage, l'étiquetage et au marquage des marchandises afin que le transport se déroule pour le mieux ;
- Mettre à disposition les biens à la sortie de l'usine du vendeur ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du véhicule d'enlèvement ;
- Organiser le pré-acheminement des marchandises depuis l'usine du vendeur jusqu'au port d'embarquement ;
- Accomplir, dans le pays du vendeur, les formalités de douane et supporter les taxes liées au dédouanement ;
- Procéder au chargement de la marchandise à bord du moyen de transport principal ;

- Organiser et régler le transport principal depuis le port d'embarquement jusqu'au port de déchargement ;
- Décharger la marchandise du moyen de transport principal ;
- Organiser le post acheminement des marchandises jusqu'à la destination finale ;
- S'occuper des formalités de douane en rapport avec l'importation de biens.

Lors d'un transport avec un incoterm DDP l'acheteur est lui en charge de :

- Procéder au déchargement de la marchandise du véhicule de livraison dans ses propres locaux.

Le transfert de risques s'effectue à l'usine de l'acheteur.

Les coûts supportés par le vendeur lors de l'incoterm DDP s'arrêtent jusqu'à l'usine de l'acheteur.

Cet incoterm s'applique pour tous types de transport. Pas de changement dans les incoterms 2020 pour DDP.

2.2 INCOTERMS ET FORMALITES DOUANIERES

Tableau N°05 : les formalités douanières selon l'incoterm choisis

SELON LES FORMALITES DOUANIERES		
Incoterm	Dédouanement export	Dédouanement import
EXW	Acheteur	Acheteur
FCA	Vendeur	Acheteur
FAS	Vendeur	Acheteur
FOB	Vendeur	Acheteur
CPT	Vendeur	Acheteur
CIF	Vendeur	Acheteur
CIP	Vendeur	Acheteur
CFR	Vendeur	Acheteur
DAP	Vendeur	Vendeur
DPU	Vendeur	Vendeur
DDP	Vendeur	Vendeur

Source : élaboré par moi-même à partir des données du Ministère des finances directions générale des douanes.¹³

¹³ <http://www.douane.gov.dz/>.

2.3 LES MODIFICATION AVEC LES INCOTERMS 2010

Depuis 1990, les Incoterms sont révisés tous les 10 ans, soit une actualisation en 2000 puis en 2010. Ces révisions ont lieu afin de coller au plus près aux différentes lois en vigueur. La dernière révision est appliquée le premier janvier 2020 et vient affecter les habitudes des importateurs et exportateurs.

Pour la première fois, des représentants de la Chine et de l'Australie comptent parmi les membres de la Chambre des Commerces Internationales. Ensemble avec des représentants de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, des USA et de la Turquie, ils sont en charge de proposer la version finale des Incoterms 2020.

Les Incoterms 2020 se veulent plus faciles à comprendre. C'est en tout cas le souhait de la Chambre de Commerce Internationale. Le comité est en effet bien conscient des conséquences causées par de mauvaises interprétations d'un Incoterm.¹⁴

Voici la liste des incoterms qui n'ont finalement pas été retenus dans la sélection 2020

CNI: Cost and Insurance / DAT: Delivery at Terminal / DTP: Delivery at Terminal Paid

Changement d'assurance concernant le CIP (Règle C: assurance)

La règle C prévoient une couverture d'assurance plus élevée. Cela concerne le CIP (Carriage and Insurance Paid; port pays assurance comprise jusqu'à) car la couverture d'assurance devient tout risques. Pour le CIF, il n'y a pas de changement, le CIF exige une couverture minimale (garantie "FAP sauf").¹⁵

DAT devient DPU

DAT signifie « Delivered-At-Terminal » (livré au terminal) est remplacé par DPU, qui veut dire « Delivery-At-Place Unloaded » (livraison déchargée sur place).

Cette condition a été rebaptisée parce que le terme « terminal » prêtait à confusion dans la pratique. Mais le contenu reste le même pour l'essentiel: le lieu de destination (autrefois « terminal ») peut être n'importe quel lieu où est déchargée la marchandise (chez le vendeur ou chez l'acheteur, par ex.)¹⁶

Evolution

du

FCA

Dans les règles des Incoterms 2020, l'incoterm FCA s'enrichit d'une option « connaissance à bord » (ou OBL pour On-board Bill of Lading). Avec cette option, l'acheteur, responsable du transport, charge le transporteur de remettre une preuve de chargement à bord au vendeur. Cet ajout doit permettre de répondre plus aisément aux demandes des banques (dans le cas d'un crédit-documentaire par exemple).¹⁷

¹⁴ Formation incoterm//www.foramain-achats.fr, P18.

¹⁵ <https://www.livingstonintl.com/fr/incoterms-2020-modifications-en-vigueur-le-1er-janvier-2020>.

¹⁶ <https://www.s-ge.com/fr/article/actualites/20201-c7-incoterms-2020>.

¹⁷ <https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-international-pratique/incoterms-2020-synthese-schemas/>.

SECTION 3 : L'importance des incoterms dans le commerce international

Choisir et définir les Incoterms dans chaque opération est fondamental pour établir les conditions commerciales, car à travers eux, il est réglementé qui est chargé **d'assumer les coûts et qui est responsable** de chacune des parties pendant les différentes étapes du transport international de marchandises.¹⁸

- Les incoterms vont aider l'acheteur et le vendeur à définir qui d'entre eux va supporter les frais. Ils vont également permettre de préciser le moment de la passation de risques ;
- Ils définissent également qui supporte les risques pendant le transport. Ainsi l'acheteur et le vendeur bénéficient d'une sécurité juridique dans le monde entier en intégrant un Incoterm dans un contrat commercial ;
- Les incoterms permettent de résoudre un grand nombre de problèmes et litiges liés aux ventes et achats internationaux, car chacun du vendeur et de l'acheteur connaît ses droits et obligations envers l'autre, ce qui va améliorer les relations commerciales internationales et augmenter les échanges ;
- Les incoterms facilitent et encouragent le commerce international car ils prennent en charge de nombreuses thématiques dont le chargement de la marchandise, les différents types de transport, la livraison, les risques et les frais, les assurances ainsi que les formalités administratives (documents de transport) ;
- permettent à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction (gains de temps et d'argent) ;
- Les incoterms maximisent la stabilité des transactions commerciales internationales ;
- supprimer les zones grises et apporter plus de clarté pour une meilleure compréhension dans le cadre d'une transaction internationale.¹⁹

Conclusion

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Dans ce chapitre j'ai abordé les incoterms, comment et quand peut-on les définir, ainsi que la liste des incoterms 2020 qui englobe l'ensemble des droits et obligations de l'acheteur et du vendeur selon l'incoterm choisi. Et l'importance de ces derniers dans le cadre d'un échange du commerce international.

¹⁸ Mémoire de fin d'études : le commerce extérieur en Algérie par Hikem Mymia et Houacine Meriem, P15.

¹⁹ Formation incoterm//www.foraformation-achats.fr, P04.

Conclusion Générale

J'ai essayé tout au long de mon travail, d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et de clarifier l'histoire ainsi que les facteurs de développement de ce dernier, en passant par l'évolution des moyens de transports et de communications aux institutions internationales du commerce mondial. Tout en effleurant le vaste travail des économistes les plus connus grâce à leurs théories et leurs philosophies de l'échange international.

Sans oublier le rôle des incoterms qui est devenu nécessaire et prépondérant dans le commerce international, en raison de l'intensification des relations et des échanges commerciaux entre pays, ils fournissent au vendeur (exportateur) et à l'acheteur (importateur) un ensemble de règles et de conditions qui définissent certains des concepts de base du contrat commercial, il est nécessaire de se référer à des conditions commerciales uniformes pour éviter toute ambiguïté ou confusion qui pourrait se produire lors de la conclusion de contrats commerciaux entre différents pays.

Le commerce international n'est pas seulement de compenser les manques du marché intérieur, ni d'offrir des possibilités plus grandes de production, d'emploi et d'équilibre budgétaire, mais de permettre aux pays l'importation d'équipements nécessaires à leur industrialisation et donc à leur développement socio-économique, et que chaque pays participe au développement économique d'un autre et ainsi établir des relations économiques, politiques, sociales et culturelles.

Références Bibliographiques

Ouvrages :

1. M. Patrik A.Messertin « le commerce international » themis 1er édition, paris 1988.
2. Jacquet (jean- Michel) et delebecque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz collection, paris 2000.
3. Battiau Michel « le commerce international » ellipse paris, 2002.
4. Mcihel Rainelli « le commerce international » 9ème édition 2003.
5. Hubert Martini « Le Commerce International » 2010.
6. Ghislaine Legrand, Hubert Martini « Le Commerce international » 3ème édition, Dunod, Paris, 2010.

Mémoires :

1. Mémoire de fin d'études : le commerce extérieur en Algérie par Hikem Mymia et Houacine Meriem, promotion 2018.
2. Mémoire de fin d'études : les moyens de financement par Bribi Omar, promotion 2018.

Sites :

www.formation-achats.fr
<http://www.douane.gov.dz>
<https://www.livingstonintl.com/fr/incoterms-2020-modifications-en-vigueur-le-1er-janvier-2020>
<https://www.s-ge.com/fr/article/actualites/20201-c7-incoterms-2020>
<https://international-pratique.com/les-bonus-gratuits-international-pratique/incoterms-2020-synthese-schemas/>

autres :

Cours n°02 et n°03 des relations économiques entre les pays du professeur Abderrahmane Yessad.

