

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

EHEC

Mémoire de fin de cycle

Pour l'Obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Opération d'importation en Algérie
Procédure et choix des bons Incoterms
Etude de cas : Sarl IECO**

Présenté par :

Mlle. Asmahene KSENTINI

Encadreur :

M. Mohand Amokrane BELKACEMI

Maître de conférences (A)

08^{ème} Promotion

Juin 2021

ملخص:

أصبح التدويل والتجارة الدولية مفاهيم لا مفر منها في الاقتصاد الوطني والعالمي. لهذه المفاهيم، يمكننا إضافة عمليات الاستيراد والتصدير بجميع جوانبها وكذلك Incoterms وجميع التعاريف التي يجلبونها.

من خلال هذا العمل المتواضع، كنّا مهتمين بكيفية إجراء عمليات الإستيراد و مدى تعقيدها كما كنّا مهتمين بكيفية إختيار Incoterms و تأثيرها على تلك العمليات

في المقام الأول، وضحنا، من الناحية النظرية، موضوعنا من خلال تحديد مراحل عملية الاستيراد التي تبدأ من الشراء الدولي وتقنيات التمويل و تمر بسلسلة لوجيستكية. ثم بعدها، دائماً من الناحية النظرية، حددنا معنى Incoterms وأحضرنا تفسيرات مفصلة لكل من هذه الشروط.

ثانياً، اتخذنا نهجاً عملياً من خلال إجراء مقابلات مع مختلف الجهات الفاعلة المرتبطة مباشرة بعمليات الاستيراد، وكذلك من خلال دراسة عملية قائمة بشركة جزائرية للتعامل مع موضوعنا وتوفير تفاصيل واضحة حول بحثنا.

لقد أتممنا هذا العمل بتلخيص النتائج التي حققناها في دراسة موضوعنا.

الكلمات الرئيسية: الواردات، incoterms، اللوجيستكية الدولية، المعاملات الدولية، التمويل.

Résumé :

L'internationalisation et le commerce international sont devenus des notions incontournables dans l'économie nationale et mondiale. A ces notions, nous pouvons ajouter les opérations d'importation et d'exportation sous tous leurs aspects ainsi que les Incoterms et toutes les définitions qu'ils apportent.

A travers ce modeste travail, nous nous sommes intéressés plus précisément au déroulement des opérations d'importation et à leur complexité ainsi qu'aux choix des Incoterms et leur influence.

En premier lieu nous avons apporté des précisions théoriques sur notre sujet en exposant les étapes d'une opération d'importation allant de l'achat à l'international et du financement jusqu'à la chaîne logistique qu'entraînera cette opération. Nous avons par la suite, toujours théoriquement, défini les Incoterms et donné des explications en détail à chacun de ces termes.

En deuxième lieu, nous avons pris une démarche pratique en effectuant des entretiens avec différents acteurs liés directement aux opérations d'importation, et aussi en étudiant un cas pratique au sein d'une Sarl algérienne pour aborder de manière concrète notre sujet et y apporter des précisions claires.

Nous avons clôturé ce travail de recherche en synthétisant les résultats auxquels nous sommes parvenus tout au long de notre étude du sujet.

Mots clés : importations, incoterms, logistiques internationales, transactions internationales, financement.

Abstract :

Internationalization and international trade have become unavoidable concepts in the national and global economy. To these concepts we can add the import and export operations under all their aspects as well as the Incoterms and all the definitions that they bring.

Through this modest work, We were more interested in the conduct of import operations and their complexity as well as in the choices of Incoterms and their influence.

Firstly we brought theoretical precisions on our subject by exposing the stages of an operation of importation starting from the international purchase and the financing until the logistic chain which will be involved by this operation. We have then, still theoretically, defined the Incoterms and given detailed explanations to each of these terms.

Secondly, we took a practical approach by conducting interviews with various actors directly related to import operations, and also by studying a practical case within an Algerian Sarl to address our subject in a concrete way and provide clear details.

We ended this research work by synthesizing the results that we reached throughout our study of the subject.

Key words: imports, incoterms, international logistics, international transactions, financing.

Dédicaces :

À mon père, sans qui rien de tout ça n'aurait été possible,

À ma mère, pour son amour et sa douceur,

À mon frère, pour sa patience,

À Lina et à Rania, pour la joie et les rires et pour avoir rendu ces 5 dernières années mémorables.

Merci,

Asmahene.

Remerciements :

En préambule à ce mémoire, je souhaite adresser mes sincères remerciements à toutes les personnes qui m'ont soutenue, d'une manière directe ou indirecte, lors de ces derniers mois de travail.

Tout d'abord, je tiens à exprimer ma reconnaissance à chaque enseignant que j'ai eu la chance de côtoyer tout au long de mon cursus universitaire et qui m'ont tant appris.

À Monsieur Mohand Amokrane BELKACEMI, qui m'a accompagné pas à pas dans la conception de ce mémoire, je le remercie tout particulièrement pour son sérieux, sa disponibilité, son dévouement et tout le temps qu'il m'a accordé.

Pour finir, à tous les employés de la Sarl IECO pour leur coopération et en particulier à Monsieur BOUHAMED Rachid qui m'a accueilli sans hésitations au sein de l'entreprise et enfin, à Monsieur TIBERGUENT Aboubakr, pour sa sympathie, ses conseils et sa précieuse aide qui m'ont permis d'arriver à bout de ce travail de recherche dans les meilleurs conditions.

Liste des tableaux :

- **Tableau N°01** : Méthodes de passation des marchés 18
- **Tableau N°02** : Tableau comparatif des offres des fournisseurs 20
- **Tableau N°03** : Avantages et inconvénients de la remise documentaire 28
- **Tableau N°04** : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire 31
- **Tableau N°05** : Les avantages et les inconvénients de la lettre de crédit Stand-by . 35
- **Tableau N°06** : Les différents modes de transport de la marchandise 38
- **Tableau N°07** : Avaries particulières et avaries communes 42
- **Tableau N°08** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon FAS
..... 54
- **Tableau N°09** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
FOB 55
- **Tableau N°10** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
CFR 56
- **Tableau N°11** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CIF
..... 56
- **Tableau N°12** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
EXW 57
- **Tableau N°13** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
FCA 58
- **Tableau N°14** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
CPT 59
- **Tableau N°15** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CIP
..... 59
- **Tableau N°16** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
DDP 60
- **Tableau N°17** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
DPU 61
- **Tableau N°18** : La répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon
DAP 62
- **Tableau N°19** : Synthèse des obligations documentaires relatives à chaque Incoterm
2020 62
- **Tableau N°20** : Les obligations du vendeur et de l'acheteur 63
- **Tableau N°21** : Le classement des employés de la société IECO suivant la
fonction 75
- **Tableau N°22** : Classement des employés suivant le niveau d'études 75

Liste des figures :

- **Figure N°01** : Schéma du mécanisme de la remise documentaire 27
- **Figure N°02** : Schéma du mécanisme du crédit documentaire 30
- **Figure N°03** : Schéma du mécanisme de la lettre de crédit Stand-by 33
- **Figure N°04** : Le mécanisme de la remise documentaire IECO-NORECOM. 91

Liste des abréviations :

- **AOI** Appel d'Offre International
- **BL** Bill of Lading
- **C&F** Cost and Freight
- **CAPC** Confédération Algérienne du Patronat Citoyen
- **CCI** Chambre de Commerce Internationale
- **CE** Conformité Européenne
- **CFR** Cost and Freight
- **CIF** Cost Insurance and Freight
- **CIP** Carriage and Insurance Paid
- **COVID-19** Corona Virus Disease 2019
- **CPT** Carriage Paid To
- **Credoc** Crédit documentaire
- **DA** Dinars Algérien
- **DAF** Delivered At Frontier
- **DAP** Delivered At Place
- **DAT** Delivered At Terminal
- **DCP** Delivered Costs Paid
- **DDP** Delivered Duty Paid
- **DDU** Delivered Duty Unpaid
- **DEQ** Delivered Ex Quay
- **DES** Delivered Ex Ship
- **DPU** Delivered Duty Paid
- **DSG** Diagnostic Stratégique Global
- **EUR** Europe
- **EXW** ExWorks
- **FAP** Franc d'Avaries Particulières
- **FAS** Free Along side Ship
- **FCA** Free Carrier named place
- **FCE** Forum des Chefs d'Entreprise
- **FCR** Free Carrier
- **FOB** Free On Board
- **FOR** Free On Rail
- **FOT** Free On Truck
- **GEP** Gestion Environnementale Profitable
- **GSM** Grams per Square Meter
- **HT** Hors Taxes
- **IECO** Industrie des Emballages en Carton Ondulé
- **Incoterms** International Commercial Terms
- **ISO** International Organization for Standardization
- **LCSB** Lettre de Crédit Stand-By
- **LTA** Lettre de Transport Aérien
- **LVI** Lettre de Voiture Internationale
- **MT** Metric Tonne
- **NIF** Numéro d'Identification Fiscale
- **PME** Petites et Moyennes Entreprises
- **PMN** Plan de Mise à Niveau
- **SARL** Société à Responsabilité Limitée
- **SIFEC** Sarl Industrielle de Fabrication d'Emballage en Carton

- **SWIFT** Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
- **TTC** Toutes Taxes Comprises
- **TVA** Taxe sur Valeur Ajoutée
- **UE** Union Européenne
- **VA** Vente à l'Arrivée
- **VD** Vente au Départ

Sommaire :

Introduction générale.....	01
Chapitre 01 : Procédure d'importation	04
Section 01 : Le processus d'achat à l'international	06
Section 02 : L'aspect financier des importations	14
Section 03 : La logistique internationale	27
Chapitre 02 : Zoom sur les Incoterms.....	36
Section 01 : Historique et généralités sur les Incoterms	38
Section 02 : Classification des Incoterms et explication	43
Section 03 : Choix de l'Incoterm et risques en cas d'absence ou d'erreur	54
Chapitre 03 : Etude de cas : l'entreprise IECO.....	60
Section 01 : Présentation de l'entreprise	61
Section 02 : Méthodologie de recherche et résultats de l'étude qualitative	68
Section 03 : Analyse d'une opération d'importation au sein de la Sarl IECO	75
Conclusion générale	86

Introduction générale :

L'internationalisation, ce processus d'ouverture des économies nationales, a permis à tous les pays de s'interconnecter grâce aux échanges qui émanent des transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de services. Les pays se sont intégrés à cette économie mondiale pour différentes raisons comme par exemple l'absence ou le surplus de matières premières qui diffèrent d'un territoire à un autre, et ces échanges sont devenus incontournables puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire de manière autonome tous ses besoins et se retrouver coupée du reste du monde.

Le commerce extérieur d'un pays regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations effectuées, c'est un enjeu majeur pour toutes les économies, il peut être un facteur essentiel pour déterminer la qualité de la croissance économique d'une nation.

L'Algérie se devait de prendre part à cette internationalisation par la mise en place d'une nouvelle conjoncture de son économie caractérisée par l'ouverture du marché et qui correspond à sa stratégie de développement.

Dans le but d'assurer un bon déroulement des échanges commerciaux internationaux, l'Etat Algérien, à l'instar de l'ensemble des Etats, a mis en place des organismes et des protocoles à suivre et à connaître afin de mieux gérer mais surtout de contrôler lesdites opérations.

Nous avons choisi de mener une recherche sur ce sujet, sur cette procédure à suivre de manière à respecter les règles fixées par l'Algérie mais aussi celles établies par la Chambre de Commerce International. Notre thème est comme suit : « Opération d'importation en Algérie : Procédure et choix des bons Incoterms. »

Les raisons qui nous ont poussées à faire ce choix sont nombreuses, tout d'abord ce thème est en concordance avec les études que nous avons poursuivies au sein de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales et notre spécialité « Affaires Internationales ». De plus, nous trouvons le sujet pertinent et d'une grande importance, ce qui a fait accroître notre désir à démontrer la complexité des échanges internationaux. Et pour finir le sujet est toujours d'actualité, surtout pendant cette période de crise sanitaire due à la Covid-19, qui a chamboulé les échanges commerciaux du monde entier.

À cet égard, nous avons pu formuler la problématique suivante :

« Le choix des Incoterms influence-t-il le bon déroulement d'une opération d'importation ? »

Nous avons eu la chance d'être accueillis au sein de l'entreprise « IECO – Industrie des Emballages et Cartons Ondulés » afin d'étudier cette problématique. L'entreprise mène des opérations d'importations depuis de nombreux pays étrangers et maîtrise parfaitement les transactions liées.

De cette problématique découle d'autres questionnements auxquels nous devons répondre :

- **Quelle est la procédure d'importation qu'une entreprise doit maîtriser avant d'interagir avec l'étranger?**
- **Quels sont les éléments à prendre en considération et à connaître pour faire le bon choix d'Incoterms ?**

- **Comment se déroule une opération d'importation en Algérie ? (cas de l'entreprise IECO).**

Nous avons émis quelques hypothèses que nous allons vérifier grâce à cette recherche :

- **L'importation passe par une multitude d'étapes cruciales, c'est ce qui la rend complexe ;**
- **Le mauvais choix d'Incoterm comporte des risques ;**
- **Les Incoterms influencent les importations sur plusieurs niveaux.**

Avec pour objectifs de répondre à ces questions et de confirmer ou infirmer les hypothèses énoncées, nous avons adopté une démarche méthodologique qui repose sur une recherche bibliographique en lien avec le commerce international, les importations ainsi que les Incoterms. Nous avons effectué un stage pratique de 04 mois au près des responsables concernés de l'entreprise IECO. Au cours de cette période, nous avons pu aborder le sujet en deux manières avec deux études qualitatives : premièrement, une étude qualitative exploratoire menée grâce à un guide d'entretien destiné aux employés ayant un lien directe avec le sujet. Et deuxièmement, une autre étude qualitative qui consiste en cas pratique d'une opération d'importation concrète.

Notre démarche nous a conduits à conceptualiser un plan de travail subdivisé en deux parties :

La première partie est dédiée à l'aspect théorique du sujet, elle comporte deux chapitres :

- **Le premier chapitre, intitulé : « La procédure d'importation »** étudie le premier questionnement que nous nous sommes posé à savoir : « Quelle est la procédure d'importation qu'une entreprise doit maîtriser avant d'interagir avec l'étranger? », ce chapitre contiendra trois sections :
 - Section 01 : Le processus d'achat à l'international ;
 - Section 02 : L'aspect financier des importations ;
 - Section 03 : La logistique internationale ;
- **Le deuxième chapitre « Zoom sur les Incoterms »** concerne notre deuxième questionnement : « Quels sont les éléments à prendre en considération et à connaître pour faire le bon choix d'Incoterms ? », ce chapitre comporte aussi trois sections :
 - Historique et généralités sur les Incoterms ;
 - Classification des Incoterms et explication ;
 - Choix de l'Incoterm et risques en cas d'absence ou d'erreur ;

Tandis que la deuxième partie du plan de travail est consacré à notre cas pratique, elle ne contient qu'un seul **chapitre titré : « Etude de cas : l'entreprise IECO »**. Ce chapitre traite notre dernier questionnement : « Comment se déroule une opération d'importation en Algérie ? (cas de l'entreprise IECO) » et contient trois sections :

- Présentation de l'entreprise ;
- Méthodologie de recherche et résultats de l'étude qualitative ;
- Analyse d'une opération d'importation au sein de la Sarl IECO.

Chapitre 01 : Procédure d'importation.

Introduction du chapitre 01 :

Les importations désignent l'ensemble des biens et services qui rentrent dans un pays suite à leur achat auprès d'un agent économique établi dans un territoire étranger. Pour importer, il faut passer par un grand nombre d'étapes et réaliser plusieurs formalités imposées par les pays qui entrent en jeu dans ces opérations. Ces étapes et ces formalités diffèrent selon la nature des produits importés (les produits agricoles, pétroliers, industriels, ou les services comme le tourisme), mais aussi selon les pays de provenance et de destination.¹

De plus en plus d'entreprises se lancent dans les affaires avec l'étranger, pour différentes raisons : qu'elle soit à la recherche de meilleurs coûts, d'une meilleure qualité ou tout simplement d'un produit inexistant au sein de son territoire. Mais avant toute transaction, l'entreprise doit bien étudier la démarche à suivre pour augmenter ses chances de succès et faire face aux fournisseurs qui mènent une rude compétition.²

La problématique de ce chapitre est la suivante : quelle est la procédure d'importation qu'une entreprise doit maîtriser avant d'interagir avec l'étranger?

Nous allons voir les différentes étapes qu'une entreprise importatrice de biens doit réaliser pour espérer tirer le meilleur profit de ses échanges.

Ce chapitre va être divisé en trois sections :

- La première section portera sur le processus d'achat à l'international, c'est une première étape cruciale et déterminante pour le reste de l'opération.
- La deuxième section sera consacrée à l'aspect financier des importations, chaque entreprise qui se lance pour importer doit impérativement maîtriser le financement des transactions en étudiant toutes les possibilités qui lui sont offertes.
- Enfin, nous finirons par une troisième section où il sera sujet d'évoquer la logistique internationale c'est-à-dire le transport de marchandise, l'assurance et le dédouanement.

¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html> (15/03/2021 à 10h)

² <https://www.orange-business.com/fr/magazine/10-raisons-developpement-international-2019> (15/03/2021 à 10h)

Section 01 : Le processus d'achat à l'international :

Le processus d'achat à l'international est l'ensemble des opérations qui vont permettre à l'entreprise d'acquérir, de l'extérieur, des biens et des services utiles et obligatoires pour son activité. La gestion de ce processus est une tâche importante pour améliorer la rentabilité et garantir une bonne productivité pour l'entreprise. Ces opérations doivent être construites et pensées de manière rigoureuse, alors qu'elles sont les différentes étapes à suivre pour effectuer des achats à l'étranger?¹

Nous allons répondre à cette question en identifiant et en expliquant les points essentiels du processus d'achat.

1.1. Bien définir le besoin de l'entreprise en matière d'importation :

Il est essentiel, avant toute opération d'achat, de biens ou de services, de définir avec exactitude le besoin et cela dans le but de répondre correctement aux espérances et aux objectifs fixés par l'entreprise. Cette étape est cruciale pour garantir le bon déroulement du processus d'achat. En effet, des approvisionnements non conformes peuvent générer des défaillances dans le produit final vendu qui les incorporent. Par conséquent : clients finaux insatisfait, l'image de l'entreprise est en jeu...²

- Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins³ :

Afin de bien définir les besoins, il faut prendre en considération les points suivant :

- Anticiper les besoins : un achat important doit être envisagé dès la prévision budgétaire ;
- Définir les besoins en fonctions des résultats souhaités ;
- Choisir les solutions qui impliquent une bonne rentabilité (rapport gains/dépenses) ;
- Déterminer les caractéristiques du besoin d'achat⁴ :
 - Sa nature (besoin de bien matériel, de prestation intellectuelle, de travaux) ;
 - Sa complexité (achat standard ou spécifique) ;
 - Son mode d'exécution (livraison unique ou étalée dans le temps) ;
 - Son coût prévisible (faible ou élevé) ;
 - Son caractère répétitif.

Et enfin, formaliser le besoin sous forme de demande d'achat validée par les personnes habilitées. Ou élaborer un cahier de charges pour les achats complexes.¹

¹ <https://fr.slideshare.net/josearmandoangelino/achats-internationaux> (15/03/2021 à 19h)

² MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

³ Ibid.

⁴ MARCHAL (A) : *Marketing achat*, Edition Ellipses, Paris, 2007.

1.2. La prospection des bons fournisseurs :

La recherche de fournisseurs est un processus long et rigoureux qui exige une certaine méthodologie afin de préciser le profil des fournisseurs potentiels et pouvoir faire par la suite une sélection appropriée. Il est nécessaire de disposer de sources d'informations pertinentes et sûres.²

1.2.1. Les sources d'information :

Pour trouver des fournisseurs il est possible d'utiliser une des sources suivantes³ :

- Les annuaires en ligne ;
- Les magazines professionnels ;
- Les organisations professionnelles ;
- Les sites internet des fournisseurs ;
- Les cabinets d'études proposant des études de marché ;
- Les salons internationaux et les annuaires exposants ;
- Les chambres de commerce ;

Il est aussi possible d'effectuer des missions de prospection : l'entreprise va effectuer des déplacements et des visites à l'étranger à la recherche de fournisseurs. Cette opération lui offre plusieurs avantages :

- Communication directe avec le fournisseur ;
- Visites des usines des fournisseurs ;
- Inspection du produit et suggestion de modifications ;
- Tisser des liens avec les fournisseurs ;
- Renseignement sur les contrôles à l'exportation qui pourraient faire obstacle à la circulation des marchandises.⁴

1.2.2. Les critères de recherche :

Toute recherche doit se faire en fonction de critères bien déterminés. Pour trouver les bons fournisseurs il faut mener une recherche suivant les critères ci-dessous¹ :

¹ MARTINI (H) : op. cit.

² MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

³ Ibid.

⁴ MIVILLE DE CHENE (K) : *Commerce international*, 2^{ème} édition, Edition Eyrolles, Paris, 2009.

*Franco de port : Frais de port ou d'expédition à la charge de l'expéditeur dans une limite préétablie. (Poids, distance...)

**Hotline : une ligne téléphonique directe, gratuite ou payante, mise en place par certaines entreprises pour assurer un support clients.

- Prix : quel est le prix de vente catalogue ? peut-il y avoir des remises ou des réductions ?
- Conditions d'achat : quel est le conditionnement moyen ? y a-t-il une possibilité d'avoir un *franco de port** ?
- Services proposés : comment sont le suivi et le Service Après Vente ? y a-t-il un support technique ou une *hotline***?
- Clauses contractuelles : sont-elles adaptées, négociables ou est-ce un contrat d'adhésion ?
- Qualité des produits/services.
- Les délais sont-ils respectés : délai de livraison, de dépannage...
- Santé financière de l'entreprise : les bilans de l'entreprise des fournisseurs démontrent-ils une situation financière qui va laisser envisager un partenariat à long terme ?
- Réputation : quels sont les clients actuels de l'entreprise des fournisseurs ? comment est-elle perçue dans la profession ?
- Certifications : l'entreprise des fournisseurs a-t-elle des certifications ISO ? a-t-elle d'autres labels et certificats ?
- Conformité avec la stratégie mise en œuvre : l'entreprise des fournisseurs concorde-t-elle avec l'image que l'on souhaite véhiculer particulièrement en termes de qualité, de sérieux...
- Respect de chartes, normes, règles : norme CE, norme de la profession...
- Qualités éthiques, environnementales : y a-t-il un respect de chartes environnementales, de règles éthiques (notamment au regard du travail des enfants pour les entreprises étrangères).
- Y a-t-il une capacité à nouer une relation à long terme (partenariat).
- Possibilité de contrôle : est-il possible d'organiser des visites régulières ou inopinées ?

1.3. Méthodes de passation sur les marchés publics :

Une fois les fournisseurs potentiels identifiés, il existe plusieurs méthodes utilisées pour la passation des marchés de biens.

Le tableau ci-dessous démontre les méthodes les plus courantes ainsi que les circonstances appropriées à chaque méthode de passation des marchés, avec une indication du laps de temps éventuellement nécessaire.

Tableau N°01 : Méthodes de passation des marchés.

Méthodes de passation des marchés	Description sommaires	Applications adéquates	Caractéristiques	Laps de temps indicatifs
Appel d'offre international (AOI)	Processus utilisé par défaut pour les marchés de biens à passer	- Marchés de biens d'un montant élevé. - Marchés	- Publicité ouverte. - La préférence nationale peut	- AOI pour des biens: 8 à 10 mois

¹ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

	sur le marché international en régime de concurrence ouverte	susceptibles d'intéresser des soumissionnaires étrangers - L'objet du marché est largement disponible	s'appliquer. - Ouverture publique des plis. - Soumissions généralement formulées en monnaies "principales"	
Appel d'offres international restreint	Comme dans l'AOI, mais invitation directe au lieu de publicité	- Seuls quelques fournisseurs sont connus (et dans ce cas, tous doivent être autorisés à soumissionner) - Faible valeur - Circonstances exceptionnelles, par exemple une intervention d'urgence en rapport avec une catastrophe naturelle de grande ampleur, qui peut justifier qu'on renonce à la publicité pour un appel d'offres	- Pas de publicité - Liste de soumissions restreinte - Pas de préférence nationale - Ouverture publique	Biens: 4 à 6 mois
Achat au meilleur prix sur le marché international	Comparaison des tarifs d'au moins trois fournisseurs	- Les biens requis sont facilement disponibles dans le commerce ou sont des produits standards de valeur relativement peu élevée	- Pas de publicité - Pas d'ouverture publique - Indications de prix au lieu de soumissions	- Biens: 2 à 4 mois
Marchés de gré à gré	Passation de marchés sans	- Lorsqu'il est nécessaire	- Prix négocié - Le recours à	Biens: 1 à 3 mois

	mise en concurrence	d'étendre un marché de fournitures pour un montant ne dépassant pas 25% de la valeur du premier contrat - En situations d'urgence, lorsqu'une livraison d'urgence est nécessaire	cette méthode exige en général une autorisation ou une dérogation spéciale, compte tenu du manque de forces concurrentielles	
--	---------------------	---	--	--

Source : SALEH (D) et autres : *Manuel de passation des marchés*, FIDA, septembre 2010.

1.4. Comparer et sélectionner les offres :

Pour choisir entre des propositions de fournisseurs, il est utile de reprendre chaque offre dans un tableau comparatif multicritères, à fin de faire des comparaisons sur le plan qualitatif et sur le plan quantitatif. Par la suite, un classement sera fait et les premiers seront gardés pour la négociation.

Le tableau ci-dessous est un exemple d'un tableau comparatif d'offre que l'acheteur peut utiliser pour sélectionner l'offre la plus intéressante pour l'entreprise :

Tableau N°02 : Tableau comparatif des offres des fournisseurs.

Critères	Pondération	Fournisseur A		Fournisseur B	
		Données	Note	Données	Note
Prix	8				
Délai de paiement	4				
Incoterms	1				
Délai de fabrication	2				
Délai de livraison	1				
Modalité de paiement	1				
Devise de facturation	1				
Garantie	1				
Norme CE	4				
Certification ISO	4				

Evaluation globale	27				
--------------------	----	--	--	--	--

Source : MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, 2017. P48

1.5. La négociation avec les fournisseurs :

William Ury et Roger Fisher définissent la négociation comme suite:

« *La négociation est un processus de communication dans lequel on échange des idées et des faits dans l'objectif d'obtenir des autres ce que l'on désire.*»¹

Négocier c'est suivre une multitude d'étapes au cours d'échanges qui s'effectuent entre au moins deux parties, le but étant de construire une relation ou de régler une problématique entre celles-ci.²

La négociation internationale est bien plus complexe qu'une négociation mettant en action des parties d'une même nation. L'acheteur international doit disposer d'un certain niveau de culture avant de rentrer en confiance avec ses fournisseurs. Il doit avoir des connaissances techniques liées au produit et d'un minimum de formation en négociation en plus de connaissances générales approfondies. Il devra par ailleurs maîtriser les aspects juridiques et financiers des contrats.³

Une fois les fournisseurs potentiels identifiés, les négociations peuvent débiter. L'acheteur ne doit pas perdre de vue ses objectifs. Dans certains cas, il n'est pas en position de force car il y a peu de fournisseurs sur le marché et plusieurs demandeurs. Tout est question pour le négociateur d'obtenir un maximum d'avantages dans un contexte qui n'est pas propice à ça.

- **Négocier le prix⁴ :**

L'élément central de la négociation ne doit surtout pas être le prix. Le fournisseur a ses coûts et ne peut clairement pas s'adapter à n'importe quel prix que l'acheteur va vouloir fixer.

L'achat à bas prix va entraîner de forte répercussion pour l'entreprise. Les conséquences sont multiples :

- Utilisation de composants moins chers ;
- Travail moins soignés ;

¹ BINETTE (P) : *La négociation internationale*, cours de négociation internationale, Ecole Nationale d'Administration Publique, Canada, 2014.

² Ibid.

³ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2010.

⁴ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

- Délai non respecté, le fournisseur privilégiant les commandes avec des marges plus élevées ;
- Conflit social chez le fournisseur qui ne rémunère pas bien ses propres ouvriers sous la pression des prix : arrêt de travail et retard de production ;
- Impact commercial chez l'acheteur vis-à-vis de ses clients ;
- Impact techniques chez l'acheteur si les éléments sous-traités auprès du fournisseur s'avèrent de mauvaise qualité...

1.6. La commande :

Après négociation des conditions d'achat, de livraisons et de paiement, les deux parties s'engagent à respecter leurs obligations respectives, l'acheteur émet un bon de commande et reçoit une facture pro forma de la part du fournisseur qu'il doit signer pour formaliser le contrat. Un accord oral peut être conclu, cependant, il est préférable de passer un contrat écrit pour constituer une preuve valable, surtout quand les sommes en jeu sont importantes.¹

- Le bon de commande² :

C'est un document qui se fait par l'importateur, après avoir consulté les offres du fournisseur, avant de s'engager à acheter une marchandise, dans le but de préciser le contenu de ladite commande. Ce n'est pas un document obligatoire, mais il est très généralement utilisé dans les cas de vente et d'achat de biens.

- La facture pro-forma³ :

C'est une forme de devis que le fournisseur établit pour anticiper la facture définitive. C'est un document qui reprend la nature, la quantité, le prix et conditions de paiement de la marchandise. L'acheteur confirme la commande en signant le document et en le retournant au fournisseur. La facture pro forma permet à l'importateur d'accomplir quelques démarches administratives (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire ou d'une remise documentaire, etc.)

Les mentions obligatoires de la facture pro forma :

- L'indication « pro forma » afin d'éviter les risques de confusion et un numéro aux fins de classement ;
- L'identité et les coordonnées du client et du fournisseur ;
- La date d'émission ;

¹ AKIL(N) et AIT TAYEB (A) : *Évaluation de la performance de la fonction achat dans les établissements publics hospitaliers en Algérie*, mémoire de master en sciences économiques, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2017.

² <https://gocardless.com/fr/guides/articles/bon-de-commande/> (06/04/2021 à 10h)

³ <https://www.manager-go.com/vente/pro-forma.htm> (06/04/2021 à 10h)

- La description des produits ou services sur lesquels portent les négociations commerciales (nature, quantité, prix HT unitaire...)
- Le prix total TTC avec précision du montant de la TVA, ainsi que les remises et précision de la devise en cas de transaction internationale ;
- Les délais de livraison et modalités de règlement ;
- La durée de validité de la proposition commerciale ;
- La signature.

1.7. La livraison et la facturation :

Une fois les étapes précédentes conclues, la livraison de la marchandise est effectuée et l'acheteur reçoit un bon de livraison ainsi qu'une facture commerciale. Cette dernière sera transmise à la comptabilité pour ordre de paiement. Le comptable enregistre cette facture, il établit un mandat de paiement qui sera envoyé à la trésorerie pour finaliser l'achat en payant le fournisseur.¹

- Le bon de livraison ² :

C'est un document, établi par le fournisseur, qui sera remis à l'acheteur au moment même où la livraison a lieu. C'est un récapitulatif de la commande mais aussi une pièce à utilité juridique. En effet, c'est une attestation de réception de la marchandise. Il est établi en deux exemplaires : un pour le vendeur et un pour l'acheteur.

La personne qui se charge de la réception de la marchandise doit vérifier que le bon de livraison est conforme au bon de commande avant d'apposer sa signature.

- La facture commerciale ³ :

Une facture commerciale est un document qui prouve la vente de marchandise. Elle est délivrée par l'exportateur à l'importateur, généralement en trois exemplaires. La facture commerciale contient des informations importantes quant aux marchandises exportées, comme la valeur en douane, et elle permet notamment le calcul des droits de douanes et autres taxes à payer une fois que les marchandises arrivent à destination. Elle est donc destinée aux douanes pour sa nécessité à la procédure de dédouanement.

Les mentions obligatoires de la facture commerciale :

- Noms et adresses du vendeur et de l'acheteur ;
- Date d'émission de la facture ;
- Numéro de facture ;

¹ AKIL(N) et AIT TAYEB (A) : op.cit.

² [https://www.kpulse.fr/blog/comptabilite/bon-de-commande-bon-de-livraison-bon-de-reception-et-facture.](https://www.kpulse.fr/blog/comptabilite/bon-de-commande-bon-de-livraison-bon-de-reception-et-facture)
(07/04/2021 à 10h)

³ <https://debitoor.fr/termes-comptables/facture-commerciale> (07/04/2021 à 11h)

- Liste et description des marchandises ;
- Quantité des marchandises ;
- Valeur unitaire des marchandises exportées ;
- Valeur totale des marchandises exportées ;
- Devise et conditions du paiement ;
- Moyen de transport et conditions de livraison conformément à l'Incoterm applicable.

Pour conclure cette section, nous soulignons que le processus d'achat à l'international est souvent considéré comme lourd et pénible par les acteurs qui tentent de mener à bien cette première étape de la procédure d'importation, mais son importance semble maintenant claire et évidente, ce n'est que le début d'un long chemin.

Section 02 : L'aspect financier des importations :

De nombreuses mesures sont mises à la disposition des importateurs et exportateurs pour faire face aux multiples risques financiers auxquels ils sont exposés au cours de leurs échanges commerciaux. Des techniques de paiement ont été élaborées pour assurer la sécurité des transactions (lettre de crédit, remise documentaire et crédit documentaire), et la domiciliation bancaire a été imposée pour mieux contrôler les opérations d'échanges.

Dans cette section nous aborderons d'abord l'importance de la domiciliation bancaire, par la suite les différentes techniques de paiement et enfin il sera sujet d'évoquer les risques que les entreprises pourraient rencontrer à l'importation.

2.1. La domiciliation bancaire :

2.1.1. Définition :

C'est une notion de banque qui va permettre à l'entreprise de recevoir ou de virer de l'argent à partir d'un seul numéro de compte bancaire. L'exportateur étranger envoie une facture pro forma à l'importateur qui va devoir la domicilier auprès de sa banque. Cette domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'une banque agréée qui va attribuer un numéro de domiciliation à l'entreprise. L'opération sera matérialisée par une apposition, sur l'original de la facture commerciale ou autre document, des renseignements suivants¹ :

- Nom commercial de la banque domiciliaire ;
- Numéro de domiciliation attribué au dossier ;
- Date de domiciliation.

En Algérie, la domiciliation est une obligation posée par la Banque d'Algérie dans le but de contrôler le commerce international et les échanges. Tout importateur ou exportateur doit domicilier ses opérations auprès de sa banque avant tout transfert de fonds. La domiciliation

¹ KSOURI (I) : *Le contrôle du commerce extérieur et des changes*, Editions GAL, 2008.

est régie par le règlement Banque d'Algérie n°07/01 du 23.02.2007, l'instruction 02/07 du 31.05.2007 et l'instruction 03/07 du 31.05.2007.¹

2.1.2. Procédure de domiciliation²:

Pour procéder à la domiciliation le client doit déposer une demande signée qui fait ressortir les mentions suivantes :

- Date de la demande ;
- L'adresse le nom ou la raison sociale de l'importateur ;
- Le numéro de compte de l'importateur ;
- La nature des produits;
- Origine du produit ;
- Montant en devises ;
- Conditions et modalités de paiements retenus par les deux parties.

2.1.3. Les documents de la domiciliation bancaire :³

Pour effectuer une domiciliation bancaire, l'importateur doit présenter les documents suivant à sa banque :

- Demande spécifique soigneusement remplie et signée par le client reprenant les caractéristiques de l'opération ;
- Engagement de ne pas confier cette opération à une autre banque ou à une autre agence de la même banque ;
- Un engagement d'importation pour le fonctionnement ;
- Une attestation de la taxe de domiciliation des importations ;
- Un contrat commercial ;
- Une facture pro forma.

Après l'accomplissement des formalités par le guichet de la banque, celui-ci remet à l'importateur des exemplaires de la facture domiciliée. Ce dernier récupère la domiciliation cachetée et signée et l'envoi à son fournisseur par fax ou mail.

2.2. Les techniques de paiement à l'international :

Une technique de paiement est un système d'organisation mis en place pour collecter l'instrument de paiement (chèque, virement swift,...), ou encore la procédure par laquelle le paiement est effectué. Ces techniques sont spécifiques au commerce international et offrent une plus grande sécurité aux transactions. ⁴ Pour les opérations d'importation, les techniques

¹ <https://www.tsa-algerie.com/la-domiciliation-bancaire-obligatoire> (08/04/2021 à 11h)

² <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire> (10/04/2021 à 11h)

³ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire> (10/04/2021 à 11h)

⁴ Barelier (A) et autre : *Exporter*, Edition Foucher, Paris, 1997.

sont les suivantes : l'encaissement simple, la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by.

2.2.1. L'encaissement simple¹ :

Le principe est que la marchandise ou le service soit payé soit :

- D'avance, ce qui est rarement possible car ça dépend du contrôle des changes dans le pays de l'acheteur,
- Au comptant ou avec échéance avec matérialisation d'une traite* ou non.

Si les opérateurs ne peuvent choisir une solution d'encaissement simple, alors l'encaissement documentaire est une alternative : la remise documentaire ou le crédit documentaire.

2.2.2. La remise documentaire :

A. Définition :

C'est une technique de paiement international où l'exportateur remet, en même temps qu'il expédie la marchandise, à sa banque les documents prévus au contrat commercial qui vont prouver cette expédition. Cette banque remet les documents à la banque de l'importateur, cette dernière les délivre à son client contre le règlement ou l'acceptation d'un effet. C'est ces documents qui vont autoriser l'importateur de disposer de sa marchandise. Il est à préciser que dans ce cas, les banques ont un rôle d'intermédiaire seulement et aucune obligation commerciale ou logistique.²

B. Les intervenants³:

Quatre parties interviennent dans cette technique :

- Le donneur d'ordre : c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- La banque remettante : c'est la banque à qui l'opération a été confiée par l'exportateur ;
- La banque présentatrice : c'est la banque chargée de l'encaissement, en générale c'est une correspondante de la banque remettante. C'est cette banque qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- Le tiré : C'est l'importateur auquel sont représentés les documents d'encaissement.

¹ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

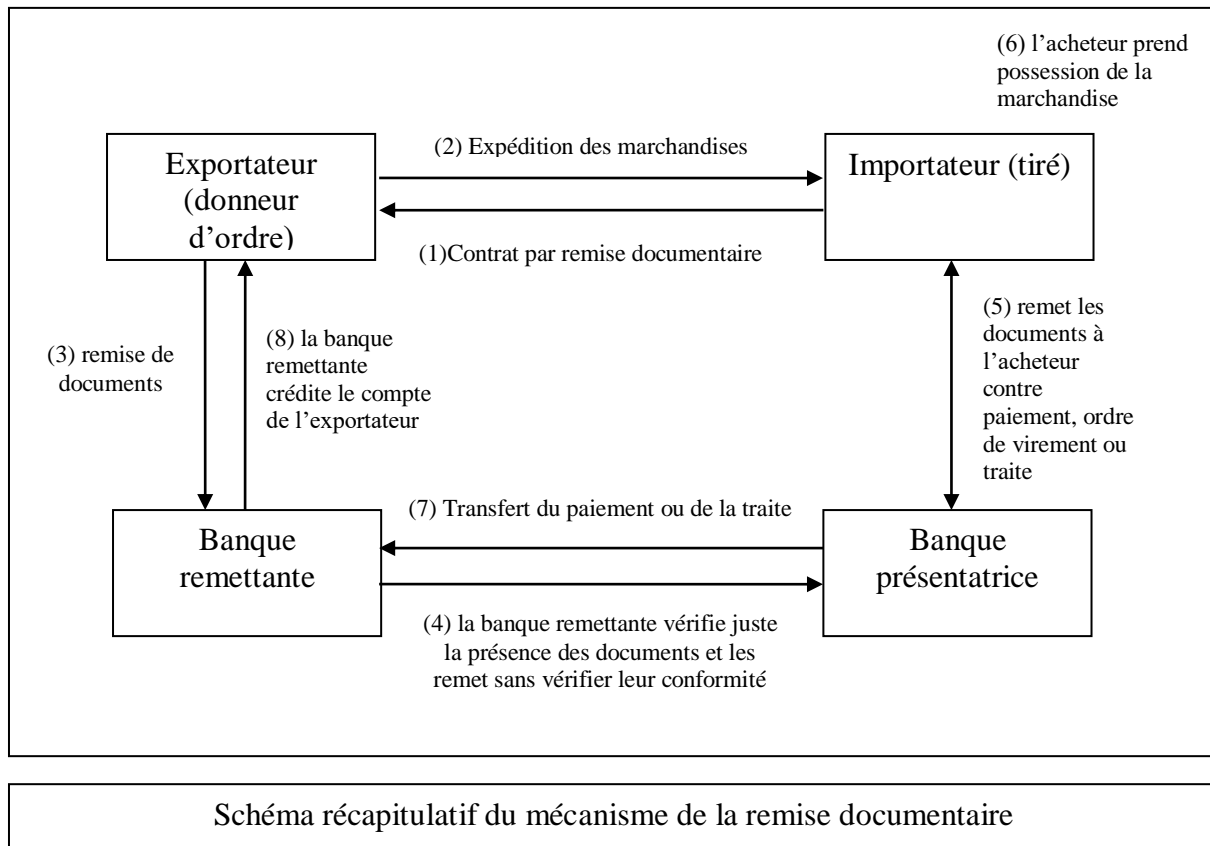
*Une traite : La traite définit un effet de commerce par lequel un créancier, appelé le tireur, invite un débiteur, appelé le tiré, à effectuer le paiement d'une somme d'argent à une date déterminée à une troisième personne, le bénéficiaire.

² NGOULOUBI (A) : *La trésorerie des entreprises*, Edition L'Harmattan, 2018.

³ NGUYEN-THE (M) : *Importer : Le guide*, Edition d'Organisation, Paris, 2005.

C. Le mécanisme :

Figure N°01 : Schéma du mécanisme de la remise documentaire.



Source : Figure faite par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage de NGUYEN-THE (M) : *Importer : Le guide*, Edition d'Organisation, Paris, 2005.

On distingue 8 étapes de la remise documentaire¹ :

- Etape 1 : Les deux parties négocient un contrat commercial ;
- Etape 2 : L'exportateur expédie la marchandise et fait établir les documents nécessaires à l'ordre de la banque présentatrice ;
- Etape 3 : Les documents sont remis à la banque remettante ;
- Etape 4 : La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice ;
- Etape 5 : La banque présentatrice remet les documents à l'importateur contre un règlement ;
- Etape 6 : L'acheteur présente les documents au transporteur et prend possession de sa marchandise ;
- Etape 7 : La banque présentatrice chargée d'encaissement, transfère les fonds à la banque remettante ;
- Etape 8 : La banque remettante crédite le compte de l'exportateur.

¹ NGUYEN-THE (M) : *Importer : Le guide*, Edition d'Organisation, Paris, 2005.

D. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Le tableau ci-dessous montre les avantages et les inconvénients de cette méthode pour l'importateur et pour l'exportateur :

Tableau N°03 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.

	Avantages	Inconvénients
L'importateur :	<ul style="list-style-type: none"> - Paiement s'effectue après l'expédition de la marchandise - Simplicité de la formalité ; - Le coût bancaire est minime. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'engagement de la banque notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises ; - Les marchandises peuvent arriver avant les documents ce qui génère des frais d'immobilisation ; - Difficultés de négociation avec les incoterms EXW et DDP, car l'acheteur peut prendre possession des marchandises avant les documents donc avant le paiement.
L'exportateur :	<ul style="list-style-type: none"> - Les documents sont remis à l'acheteur contre paiement ; - Simplicité de la formalité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Expédie la marchandise sans engagement ni de la banque ni de l'acheteur ; - Pas de couverture de risque commercial et politique ; - Risque logistique : le client peut refuser la marchandise et ne pas lever les documents. Le fournisseur se voit alors obligé de trouver un autre acheteur ou de rapatrier la marchandise à ses frais ; - L'acheteur peut évoquer de nombreux motifs pour ne pas payer, par exemple : la marchandise n'est pas conforme à la demande, le montant facturer est supérieur à celui de la commande, la marchandise a été expédiée tardivement ou avant la date prévue...etc.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage de LEGRAND (G) et MATINI (H) : *Management des opérations de commerce internationales*, 8ème édition, Edition DUNOD, Paris, 2007.

2.2.3. Le crédit documentaire :

A. Définition :

C'est l'engagement d'une banque de payer, à vue ou à échéance, l'exportateur contre la remise des documents qui prouvent l'expédition de la marchandise. Seule la stricte conformité des documents permet d'obtenir le paiement¹.

B. Les intervenants :

Quatre parties interviennent dans le crédit documentaire :

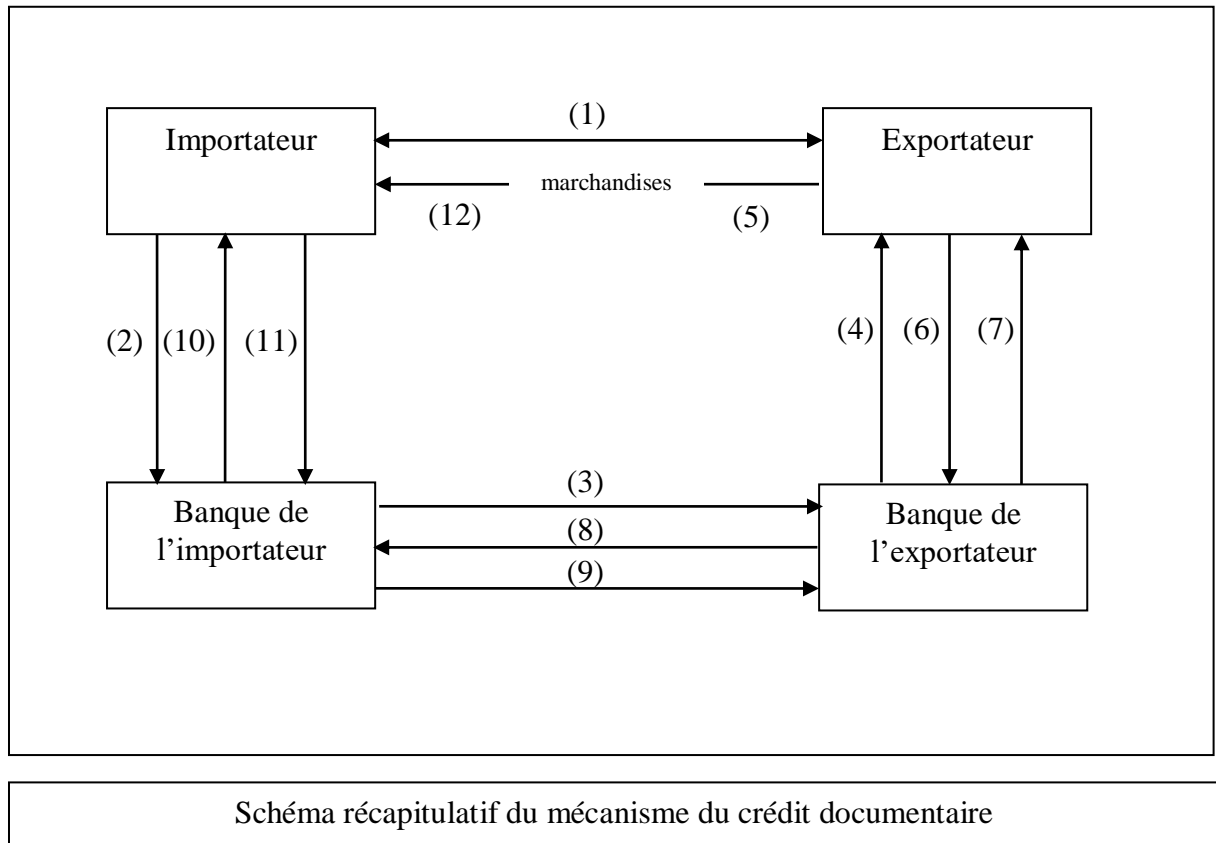
- Le donneur d'ordre : C'est l'acheteur, il donne l'instruction à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur avec précision des documents qu'il veut et le mode de règlement.
- La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur, après réception des instructions elle procède à l'ouverture d'un crédit documentaire ;
- La banque notificatrice : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle prévient le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur et elle n'est pas forcément sa banque habituelle ;
- La banque confirmante : La banque qui ajoute sa confirmation, son engagement dans le cadre d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé (cela peut être la banque notificatrice ou une autre) ;
- Le bénéficiaire : C'est le vendeur qui bénéficie de l'engagement d'être payé.²

¹ NGOULOUBI (A) : *La trésorerie des entreprises*, Edition L'Harmattan, 2018.

² MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

C. Le mécanisme :

Figure N°02 : Schéma du mécanisme du crédit documentaire.



Source : MONOD (D) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, Edition ESKA, p109.

On distingue (12) étapes ; qui sont les suivantes¹ :

- Etape (1) : Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- Etape (2) : L'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire ;
- Etape (3) : La banque ouvre le crédit (ouverture du CREDOC) ;
- Etape (4) : Avis d'ouverture du CREDOC ;
- Etape (5) : Expédition de la marchandise ;
- Etape (6) : Remise des documents, par le fournisseur à sa banque qui contrôle les documents et le paye ;
- Etape (7) : Remise des fonds (crédit confirmé) ;
- Etape (8) : Envoi des documents à la banque de l'importateur ;
- Etape (9) : Transfert des fonds ;

¹ MONOD (D) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, Edition ESKA.

- Etape (10) : Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement ;
- Etape (11) : Débit du compte de l'importateur ;
- Etape (12) : Muni des documents, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée.

D. Types de crédit documentaire¹ :

- Le crédit documentaire révocable :

Ce crédit peut être annulé par la banque de l'importateur (émettrice) tant que les documents ne lui ont pas été présentés. Tout de même, l'annulation reste sans effet à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à sa banque. Ce crédit est favorable pour l'acheteur car son coût est peu élevé, mais il ne présente aucune sécurité pour le vendeur.

- Le crédit documentaire irrévocable :

Ce crédit ne peut être ni corrigé ni annulé sans l'accord de toutes les parties, il est donc peu souple pour l'acheteur. C'est un crédit sûr car il comprend un engagement ferme de la banque émettrice. Cependant, le vendeur reste exposé à des risques (politiques, économiques...)

- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit implique l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, mais aussi celui de la banque notificatrice, cette dernière est une banque intermédiaire à laquelle la banque émettrice demande d'effectuer la transmission du crédit documentaire auprès du bénéficiaire. Cette confirmation va couvrir le risque politique, le vendeur aura donc une garantie totale. C'est le crédit qui offre la plus haute sécurité au vendeur.

E. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :

Le tableau ci-dessous montre les avantages et les inconvénients de cette méthode pour l'importateur et pour l'exportateur :

Tableau N°04 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.

	Avantages	Inconvénients
L'importateur	<ul style="list-style-type: none"> - L'importateur peut bénéficier du tarif douanier grâce aux documents nécessaires ; - Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses 	<ul style="list-style-type: none"> - L'importateur supporte en général les frais de la banque émettrice ; - Inadapté lorsque la durée de transport est courte car la marchandise arrive avant les documents et oblige le client à

¹ GHAROUT (N) et KERBICHE (S) : *Etude sur les procédures d'une opération d'importation : Cas de l'ENIEM*, mémoire de master en sciences commerciales, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2017.

	instructions (qualité, quantité, délai...) ; - En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, prorogation d'échéance...etc.	demander une lettre de garantie bancaire (surcoût bancaire).
L'exportateur	- Garantie de paiement ; - Le vendeur expédie les marchandises lorsqu'il est certain d'être payé dans les délais prévus ; - Risque politique couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé ; - Le paiement peut intervenir dès la présentation de documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises dans le cas du crédit à vue ; - Protection juridique.	- Procédure complexe et lente ; - L'exportateur supporte le risque commercial qui concerne la mauvaise situation financière de l'acheteur ; - Inadapté à l'incoterm EXW et aux incoterms D.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage de LEGRAND (G) et MATINI (H) : *Management des opérations de commerce internationales*, 8ème édition, Edition DUNOD, Paris, 2007.

2.2.4. La lettre de crédit Stand-by :

A. Définition¹ :

La lettre de crédit Stand-by (LCSB) est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par un émetteur en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre est défaillant (ne remplit pas ses obligations contractuelles). La LCSB n'a pas pour vocation d'être réalisée, contrairement au crédit documentaire. Ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

Deux textes régissent la LCSB : les RUU 600 relatives aux Credoc, et les RPIS 1998 (règles de pratiques internationales relatives aux stand-by, plus utilisées dans les pays anglo-saxons quand il s'agit d'une substitution au crédit documentaire).

La lettre stand-by peut être confirmée par la banque notificatrice ou toute autre banque.

¹ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

B. Les intervenants¹ :

Les intervenants de la LCSB sont les mêmes que ceux du crédit documentaire.

C. Le mécanisme :

Figure N°03 : Schéma du mécanisme de la lettre de crédit Stand-by.

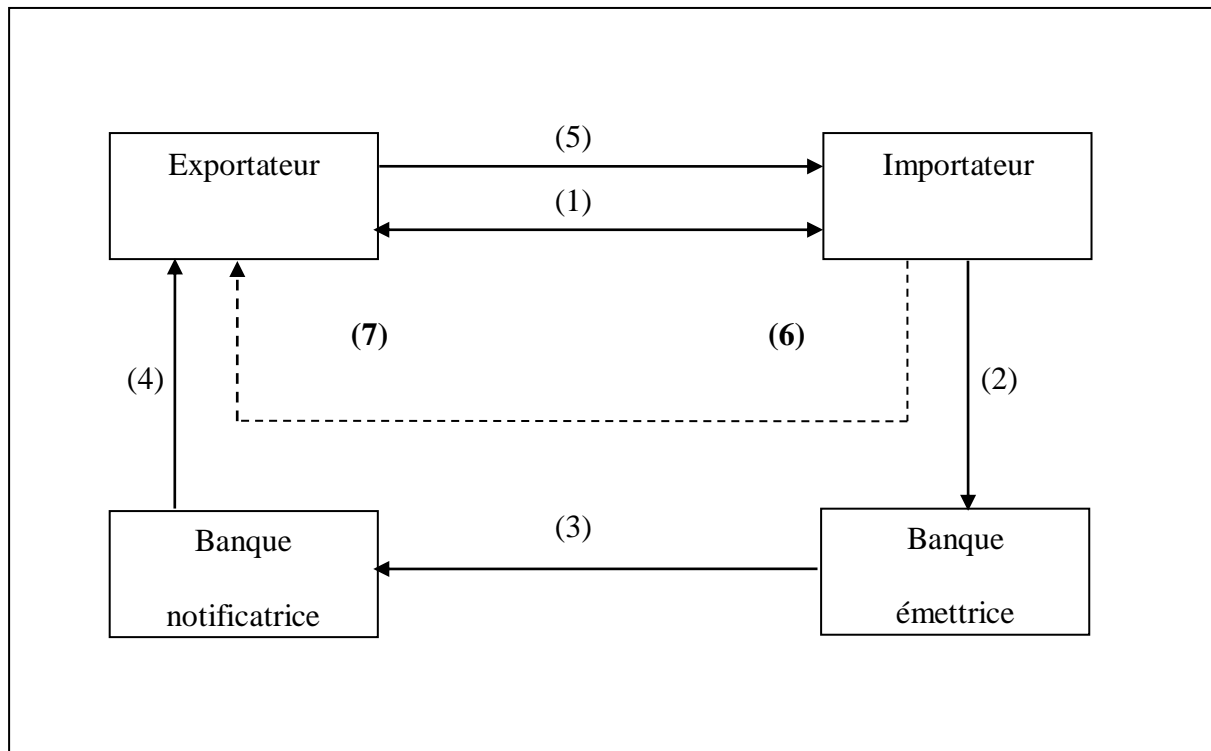


Schéma récapitulatif du mécanisme de la lettre de crédit Stand-by

Source : HANNOU (W) : *Déroulement d'une opération d'importation : cas ENIEM*, mémoire de master en sciences commerciales, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2019, p.119.

Les étapes principales d'une lettre de crédit Stand-by sont présentées comme suit :

- Etape (1) : L'acheteur et le vendeur optent pour un paiement par lettre de crédit LCSB ;
- Etape (2) : L'acheteur demande à son banquier d'ouvrir une LCSB en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération ;
- Etape (3) : La banque de l'acheteur (émettrice) ouvre la LCSB et la transmet à sa banque correspondante dans le pays du vendeur ;
- Etape (4) : La banque notificatrice notifie l'ouverture de la LCSB au vendeur en y ajoutant sa confirmation à échéance. Si le vendeur est d'accord avec les termes de la LCSB, il la

¹ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

conserve en stand-by. Il ne la mettra effectivement qu'en cas de défaillance de paiement de l'acheteur ;

- Etape (5) : Le vendeur expédie les marchandises et les documents directement au client ;
- Etape (6) : Hypothèse favorable : Le client règle son fournisseur. La LCSB deviendra nulle ou non avenue une fois la date de validité dépassée ;
- Etape (7) : Hypothèse défavorable : Le client ne règle pas le prix convenu alors le vendeur met en jeu la LCSB, il présentera à la banque notificatrice/confirmante les documents requis (au moins une déclaration qui prouve la défaillance de l'acheteur et une copie de la facture et du titre de transport qui prouve que la livraison a bien été faite). Le réseau bancaire se charge alors de payer le vendeur.

D. Types de lettre de crédit Stand-by¹ :

- Stand by de soumission :

Garantir à celui qui a lancé un appel d'offre le versement d'une indemnité, en cas de non-exécution des obligations du soumissionnaire.

- Stand by de restitution d'acompte :

Garantir à l'acheteur le reversement des acomptes effectués, en cas de non-exécution des obligations de livraison par le vendeur.

- Stand by de bonne exécution :

Garantir à l'acheteur le versement d'une indemnité, en cas de non-exécution partielle ou totale des obligations du vendeur.

- Stand by de dispense de retenue de garantie :

Garantir à l'acheteur le reversement du dernier terme de paiement, si le matériel livré ou les travaux apparaissent à l'usage de mauvaise qualité.

- Stand by commerciale :

Garantir au vendeur le paiement des marchandises ou de prestations de services, en cas de non-paiement par l'acheteur.

E. Les avantages et les inconvénients de la LCSB :

Le tableau ci-dessous montre les avantages et les inconvénients de cette méthode pour l'importateur et pour l'exportateur :

¹ Société générale banque et assurance, *Performance LC Stand-by*, 2010.

Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de crédit Stand-by.

	Avantages	Inconvénients
L'importateur	<ul style="list-style-type: none"> - La LCSB rend crédible l'acheteur et rassure son vendeur ; - Gain de temps : les documents sont transmis directement à l'importateur ; - Compatible avec les Incoterms EXW, DDU, DDP livré à domicile et les délais de transport court ; - Moins onéreuse que le crédit documentaire si elle n'est pas mise en jeu ; - Particulièrement adaptée à la couverture d'un courant d'affaires continu. 	<ul style="list-style-type: none"> - La banque émettrice cherchera un maximum de garanties de la part de l'acheteur avant de s'engager dans une LCSB, car en cas d'insolvabilité de celui-ci la banque émettrice court un risque financier plus grand en raison de l'absence de droit de gage sur la marchandise contrairement au Credoc; - L'acheteur doit bien conserver la preuve du paiement pour se protéger d'une mise en jeu abusive.
L'exportateur	<ul style="list-style-type: none"> - Plus grande garantie de paiement ; - Moins onéreuse que le crédit documentaire si elle n'est pas mise en jeu; - Particulièrement adaptée à la couverture d'un courant d'affaires continu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elle reste encore moins connue ; - Garantie de paiement et non pas un moyen de paiement ; - Ne peut pas être mobilisée en cas de difficulté de trésorerie ; - L'acheteur peut relier paiement et qualité, obligeant ainsi le vendeur à appeler la garantie.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage de NGUYEN-THE (M) : Importer : Le guide, Edition d'Organisation, Paris, 2005.

2.3. Les risques à l'importation¹ :

Le financement des importations peut faire face à de nombreux risques qui font obstacles à son bon déroulement. Les risques peuvent être les suivants :

¹ KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI (H) : *Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties : guide pratique*, Edition Revue Banque, 2010.

- Risque documentaire :

Ils proviennent de la différence entre ce que mentionnent les documents et la marchandise réellement expédiée. Au moment de la vérification des documents le banquier interroge l'acheteur sur la conformité de la marchandise avec les documents.

- Risque d'insolvabilité :

C'est le risque commercial, ou le risque de non-paiement. Il se produit lorsque la banque correspondante règle le vendeur et qu'elle n'est pas remboursée par le donneur d'ordre à l'échéance prévue. La banque de l'importateur est exposée à ce risque sauf si elle bloque, par précaution, les fonds correspondants.

- Risque de change :

C'est le risque de perte encourue par l'entreprise suite aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposées les transactions en devises. Il y a deux types de risque de change :

- Risque de dépréciation de la monnaie de paiement par l'exportateur.
- Risque d'appréciation de la monnaie de paiement par l'importateur.

- Risque politique :

C'est les événements sociaux ou politiques (guerres, révolutions, grèves, décisions politiques ou administratives nationales ou internationales) qui peuvent perturber l'exécution des échanges internationaux.

- Risque catastrophique :

C'est le résultat d'un phénomène naturel (séisme, inondation...) qui empêche le bon déroulement des activités des entreprises.

- Risque économique :

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de hausse des prix internes du pays du fournisseur.

Le choix de la technique de paiement la plus adéquate est très important pour les entreprises afin de minimiser l'exposition aux risques et de garantir une sécurité financière. Le crédit documentaire est généralement le plus utilisé et le plus avantageux, car il apporte plus d'assurance à chacun des deux partenaires (importateur et exportateur).

Section 03 : La logistique internationale :

La logistique internationale est une fonction qui peut soit être intégrée dans l'organisation de l'entreprise ou bien être sous-traitée auprès de prestataires (les transitaires). Elle correspond à l'ensemble des opérations de transport, stockage, distribution et dédouanement de la marchandise qui vont permettre de la mettre à disposition dans les délais et quantités souhaitées et sur les lieux convenus.¹

Dans cette section, nous allons nous intéresser aux différents modes de transport de la marchandise, à son assurance et enfin au dédouanement.

3.1. Le contrat de transport² :

Le contrat de transport est l'engagement d'un transporteur d'assurer l'acheminement de la marchandise, d'un point A vers un point B, selon un mode de transport déterminé et un prix spécifique.

Dans le contrat de transport, il y a trois intervenants :

- L'expéditeur ou le chargeur : c'est l'expéditeur de la marchandise.
- Le transporteur : celui qui transport la marchandise.
- Le destinataire : c'est celui qui reçoit la marchandise remise par le transporteur.

3.2. Les différents modes de transport :

La stratégie de l'entreprise est de choisir la solution de transport la plus avantageuse à sa situation. Ce choix se fait en fonction de plusieurs paramètres comme par exemple³ :

- Le transport est-il continental ou intercontinental ?
- Le matériel à transporter est-il sensible au choc, a la chaleur...
- Existe t-il des contraintes commerciales ou techniques ?
- Etc.

Le tableau suivant présente les avantages et les inconvénients des six modes de transport qui se présentent aux importateurs et exportateurs :

¹ Belloti (J) : *Le transport international de marchandises*, édition Vuibert, Paris, 2002.

² Ibid.

³ MARTINI (H) : *Techniques de commerce international*, Edition Dunod, Paris, 2017.

Tableau N°06 : Les différents modes de transport de la marchandise.

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport maritime	<p>-Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés).</p> <p>-Utilisation très répandue du conteneur : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduit le coût de la manutention et des assurances.</p>	<p>-Taux de fret avantageux sur certaines destinations.</p> <p>-Possibilités de stockage dans les zones portuaires.</p> <p>-Tous les points du globe peuvent être desservis.</p> <p>-Frais financier et de stockage moindres.</p>	<p>-Délais importants.</p> <p>-Encombrement portuaire de certaines zones.</p> <p>-Certaines lignes ne sont pas conteneurisées.</p> <p>-Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.</p>
Transport aérien	-Appareils mixtes et tout cargo.	<p>-Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale).</p> <p>-Emballage peu coûteux.</p> <p>-Frais financiers et de stockage moindres.</p>	<p>-Prix élevé qui proscrit l'envoi des marchandises denses(*) ou de faible valeur.</p> <p>-Capacité limitée.</p> <p>-Interdit à certains produits dangereux.</p> <p>-Rupture de charge.</p>
Transport routier	-Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route.	<p>-Service en porte à porte, sans rupture de charge.</p> <p>-Délais relativement rapides.</p>	<p>-Sécurité et délais en fonction des pays parcourus et des conditions climatiques.</p> <p>-Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.</p>
Transport en fer	-Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des	-Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte. (**)	<p>-Inadapté aux distances courtes.</p> <p>-Limite du réseau</p>

	tonnages supérieurs. -Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.	-Fluidité du trafic et respect des délais. -Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.	ferroviaire. -Nécessite un pré- et post-acheminement en dehors du combiné. -Rupture de charge.
Transport fluvial	-Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux.	-Grande capacité de changement, entre 300 à 2500 tonnes selon les convois. -Faible coût.	-Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. -Coût de pré- et post-acheminement. -Ruptures de charge.
Services postaux	-Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité. -Simplicité et diversité des services.	-Formalités douanières simplifiées.	-Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations. -Utilisation limitée aux petits envois.

(*)Les principes de taxation privilégient les marchandises de faible poids, par rapport à leur volume. Celui-ci n'est pris en compte que lorsque le rapport poids volume est supérieur à 6m³ pour une tonne.

(**)Les installations terminales embranchées (ITE) permettent de faire parvenir les transports par chemin de fer directement sur les sites industriels.

Source : MARTINI (H) : Techniques de commerce international, Edition Dunod, Paris, 2017, p.70.

3.3. Les documents nécessaires à chaque mode de transport :

Chaque mode de transport a des documents obligatoires et nécessaires qu'il faut acquérir ou présenter pour assurer la suite du déroulement de l'opération d'importation.

3.3.1. Transport maritime : Le Bill of Lading : (BL, connaissance maritime)¹ :

C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, dans les 24h suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. Le connaissance peut porter diverses mentions :

¹NAJI (J) : Commerce international : théorie, techniques et applications, Edition ERPI, Québec, 2005.

- La mention connaissance à ordre : indique que le connaissance est négociable et transmissible par endossement.
- La mention connaissance à personne dénommée : rend le connaissance non négociable, seule la personne ou l'entreprise désignée comme destinataire peut prendre livraison de la marchandise.
- La mention connaissance à bord (ou connaissance embarqué) : atteste que la marchandise a bel et bien été chargée à la date signature.
- La mention connaissance net (ou connaissance sous réserve) : atteste que la marchandise dont on a pris possession semble complète et en bon état.
- La mention connaissance avec réserves : indique que la marchandise est endommagée ou non complète au point d'expédition.

3.3.2. Transport aérien : Lettre de transport aérien (LTA, connaissance aérien):

C'est le document qui atteste le contrat de transport aérien, il est établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé. Il est non négociable.¹

3.3.3. Le transport routier : Lettre de voiture internationale (LVI) :

C'est le document essentiel en transport international de marchandise par route, il est la preuve du contrat de transport. La lettre de voiture doit être rédigée selon les normes de la CMR (Convention relative aux contrats de transports internationaux de marchandises par route). La mention « sans réserve » atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et l'expédition dès la signature par le transporteur.²

3.3.4. Le transport ferroviaire :

Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer »³

3.3.5. Le transport fluvial : Le connaissance fluvial

Ce document, en plus d'attester de l'existence du contrat de transport, constitue un titre de propriété de la marchandise. Son bénéficiaire peut disposer de la marchandise (vente, cession, dépôt, gage) avant sa réception. Il est à ordre et négociable.⁴

¹ NAJI (J) : *Commerce international : théorie, techniques et applications*, Edition ERPI, Québec, 2005.

² MAINI (P) et VENTURELLI (N) : *Transport Logistique*, Edition Génie des Glaciers, 2014.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

3.4. Assurer la marchandise au transport :

D'après le Centre de Recherche PME de l'Université de Liège, l'assurance de transport « *est une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré(s), à indemniser celui-ci (eux-ci) ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord.* »¹

C'est alors un moyen de compensation et de dédommagement dans le cas où la marchandise subit un événement inattendu. L'assurance doit inclure non seulement la protection physique des biens transportés, mais aussi la protection de leur valeur, ce qui permet à l'assuré de récupérer, en tout ou en partie, la valeur financière des dommages causés en cas d'avarie.²

3.4.1. Principales polices d'assurance :

Une police d'assurance est un document contractuel qui fixe les conditions d'engagements de l'assureur à l'égard de l'assuré ou d'un groupe d'assurés. Elle est la preuve matérielle de l'accord entre l'assureur et l'assuré.³

On distingue plusieurs types⁴ :

- La police au voyage : elle couvre les marchandises d'une expédition et d'un itinéraire donné, l'exportateur détermine tous les paramètres d'expédition : la date de l'envoi, la nature, la valeur et l'emballage des biens transportés, le mode de transport utilisé... Ce type de police n'est pas recommandé.
- La police d'abonnement : Elle couvre, pour une durée déterminée (en général un an renouvelable), toutes les expéditions réalisées par l'exportateur quels que soient les marchandises, les quantités, les destinations et les modes de transport. La prime par expédition est moins élevée que dans le cas de police au voyage.
- La police à aliment : Elle couvre les marchandises dont les paramètres d'expédition ne sont pas connus à l'avance. On utilise cette police pour assurer une série d'expédition qui est étalée sur une période de temps généralement assez longue et indéterminée, et dont la valeur totale est connue.
- La police du tiers-chargeur : Le transitaire met son assurance à la disposition de son client. Et en cas de sinistre, le transitaire constituera le dossier nécessaire à l'indemnisation.

3.4.2. Les risques assurables :

Il faut distinguer les avaries particulières, des avaries communes :

¹ <https://www.assurance-professionnelle.be/assurance-transport> (18/04/2021 à 18h)

² DUHAUTBOUT (D) et autres : *Transporter*, Edition Foucher, Paris, 2017.

³ CHEVALIER (D) et DUPHIL (F), *Transporter à l'international*, Edition FAUCHER, Vanves, 2009.

⁴ Ibid.

Tableau N°07 : Avaries particulières et avaries communes.

Les avaries particulières :	Les avaries communes :
Les pertes et avaries particulières concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manques sur les marchandises elle-même qui proviennent soit d'événement majeurs survenant au cours du transport (naufnage, accidents de la route, déraillement, ...) soit d'événement concernant uniquement la marchandise (chute, perte...).	C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial, le terme désigne les dommages résultant de décisions prises pour " sauver le navire " et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et les propriétaires de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition, ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction de l'ouvrage de HANNOU (W) : Déroulement d'une opération d'importation : cas ENIEM, mémoire de master en sciences commerciales, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2019.

3.4.3. Les garanties¹:

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi :

- La garantie FAP (franc d'avaries particulières) : Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune. Elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas.
- La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf) : Elle couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.
- La garantie tous risques : Elle couvre les avaries communes et les avaries particulières sur la totalité du transport.
- La garantie du risque de guerre et de mines : Elle permet d'assurer la marchandise contre les dommages qui peuvent être causés par des situations des guerres.

3.5. Le dédouanement de la marchandise :

3.5.1. Définition :

La douane est une administration, fiscale et de sécurité, qui se charge d'établir et de percevoir les droits imposés sur les marchandises qui entrent ou sortent d'un pays. Plusieurs autres missions lui sont attribuées : mission fiscale, mission économique et mission de protection des frontières. En Algérie, ces missions sont fixées dans la loi douanière et spécifiées par l'article 03 du Code des Douanes Algérien.²

Le dédouanement commence quand les marchandises importées se retrouvent sur le territoire national. C'est les formalités à suivre pour récupérer les biens importés.

¹ NAJI (J) : *Commerce international : théorie, techniques et applications*, Edition ERPI, Québec, 2005.

² <https://douane.gov.dz/spip.php?rubrique22> (14/04/2021 à 16h)

3.5.2. Les étapes de dédouanement de la marchandise¹ :

La conduite des marchandises en douane consiste dans l'acheminement des marchandises importées ou à exporter vers le bureau de douane compétent le plus proche de la frontière douanière. Cette obligation prend naissance dès le franchissement de la frontière douanière pour le cas des importations. Dans ce cas le transporteur doit emprunter la route légale qui est désignée. La formalité de la conduite des marchandises en douane s'impose quel que soit leur mode de transport et valeur relative, même si elles sont exemptées des droits et taxes. Le déclarant peut être:

- Le propriétaire des marchandises ;
- Le commissionnaire en douane ;
- Le transporteur des marchandises.

En règle générale celle-ci se déroule comme suit :

- 1) La mise en douane ou La déclaration sommaire : Présenter la marchandise transportée et le document de transport (manifeste, feuille de route, carnet de transit, etc.) au niveau des services douaniers
- 2) La déclaration en détaille :

Les principaux éléments de déclaration :

- L'espèce tarifaire ; une dénomination attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques par le tarif douanier commun, sous forme de nomenclature (numérotation) ;
- L'origine : permet entre autres, de détecter le taux de droit applicable à l'importation ;
- La valeur : élément clé de mesure de la taxation.

La déclaration en détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes il est unique à toutes les opérations quel que soit le régime douanier assigné à la marchandise. La déclaration est déposée en 5 exemplaires.

On retrouve dans la déclaration en détails les documents suivants :

- Certificat d'origine notamment lorsque la marchandise bénéficie d'un avantage fiscale prévu par des accords d'associations. exemple : (EUR) dans le cas de l'accord d'association avec l'union européenne ;
- Facture définitive originale domiciliée ;
- Liste de colisage ;
- Le BL ou LTA domicilié ;
- Note de détail ;
- Certificat de conformité ;
- Certificat d'assurance.

¹ <https://douane.gov.dz/spip.php?rubrique30> (14/05/2021 à 16h)

Ainsi que les copies des documents à annexer :

- Le registre de commerce ; il doit être en lien avec le produit importé ;
 - Identifiant fiscal ; délivré des services des impôts ;
 - Mandat de commissionnaire en douane ; lorsque la marchandise n'est pas déclarée par son propriétaire mais par un commissionnaire en douane, celle-ci doit être accompagnée de ce mandat ;
 - Document d'inspection aux frontières ; lorsque la marchandise doit être soumise à un contrôle aux frontières ;
 - Autorisation ; lorsque la marchandise à des autorisations par des textes législatifs, le déclarant doit joindre cette autorisation ;
 - Le bordereau de détail.
- 3) Dépôt de la déclaration en détail : Le dépôt de la déclaration est fixé à 21 jours à compter du jour de déchargement.
 - 4) Enregistrement de la déclaration en douane : on affecte un numéro d'enregistrement à la marchandise, ce qui est un acte juridique.
 - 5) La vérification physique des marchandises : pour s'assurer que la nature, l'origine, la provenance, l'état, la quantité et la valeur de la marchandise est conforme aux données de la déclaration en détail.
 - 6) Paiement des droits et taxes : pour obtenir le droit d'enlever la marchandise.
 - 7) Enlèvement des marchandises : cette opération doit être réalisée dans les quinze (15) jours qui suivent l'obtention de la mainlevée, sous peine de mise en dépôt de la marchandise.

Nous avons vu dans cette section que la logistique internationale exige des moyens colossaux et fait entrer en jeu plusieurs agents économiques. C'est une chaîne de maillons interdépendants. Les entreprises cherchent toujours à réaliser l'acheminement de leur marchandise dans les meilleures conditions en termes de sécurité, rentabilité et efficacité.

Conclusion du chapitre 01 :

Nous concluons ce chapitre en mettant en avant les nombreuses possibilités et le large choix de techniques, de moyens, qu'ils soient financiers ou logistiques, disponibles pour les importateurs de biens. Pour choisir son schéma d'importation, l'entreprise va d'abord identifier clairement ses besoins d'achat avant de prospector les fournisseurs et de construire des relations, durables ou pas, avec eux. Il lui faudra par la suite négocier un contrat dans lequel elle y mentionnera les différentes formalités, principalement la technique de paiement et le mode de transport et de livraison.

Dans ce chapitre, nous avons aussi vu qu'il existe plusieurs risques liés à l'importation et nous avons donc conclu que la technique de paiement la plus sûre et la plus utilisée est le crédit documentaire, qui se divise en trois types révocable, irrévocable et irrévocable et confirmé.

En ce qui concerne la logistique, le choix du mode de transport se fait suivant certains critères, la marchandise doit être assurée pour que l'entreprise puisse bénéficier de dédommagement en cas d'avarie ou autres. Quant au dédouanement, la procédure varie d'un pays à un autre et se fait principalement grâce à un bon nombre de documents qu'il va falloir présenter à la douane pour pouvoir détenir la marchandise.

Toute fois, la logistique internationale, qui est l'étape la plus complexe et longue de la procédure d'importation, ne se limite pas seulement aux points que nous avons vu jusque là. Dans le deuxième chapitre, nous allons aborder les Incoterms, qui sont aussi inclus dans la logistique internationale.

Chapitre 02 : Zoom sur les incoterms.

Introduction du chapitre 02 :

Les incoterms sont des sigles de trois lettres qui définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur. Les commerçants incluent les Incoterms dans leurs contrats et chacun comprend qui est en charge et qui supporte les risques et les coûts du transport, de l'assurance, des documents et des formalités douanières.¹

Les incoterms normalisent les pratiques contractuelles, mais il faut d'abord savoir faire le bon choix. Le choix du "bon" incoterm permet d'éviter les litiges, mais un Incoterm n'est "bon" que s'il est en harmonie avec les autres contrats (contrat de transport, d'assurance, etc.) que les parties concluent pour exécuter leurs obligations dans le cadre du contrat de vente.²

La problématique de ce chapitre est : quels sont les éléments à prendre en considération et à connaître pour faire le bon choix d'Incoterms ?

Pour répondre à ce questionnement, nous allons diviser le chapitre en trois sections :

- Dans la première section il s'agira de reprendre brièvement l'historique pour comprendre le contexte, ainsi que des généralités sur les Incoterms ;
- La deuxième section sera consacrée à la classification des Incoterms et l'explication détaillées de chaque terme ;
- Dans la troisième section nous mettrons le point sur les précautions à prendre avant de choisir un Incoterm ainsi que les risques en cas d'absence ou d'erreur de terme, et nous parleront brièvement de l'influence de la COVID-19 sur le choix des Incoterms.

¹ MALFILET (J) : *Incoterms 2010 and the mode of transport : how to choose the right term ?*, Université de Ghent, Belgique, 2012.

² Ibid.

Section 01 : Historique et généralités sur les Incoterms :

La Chambre de Commerce Internationale (CCI), créée en 1919, est la plus grande organisation des entreprises au monde. Sa mission principale est de faire en sorte que les affaires fonctionnent bien pour tous, tous les jours et partout. Faciliter les transactions internationales fait partie de ses objectifs primordiaux, c'est pour quoi en 1920, la CCI a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ce sont ces termes qui indiquent comment vendeurs et acheteurs se répartissent les coûts, les risques liés au transport ainsi que la responsabilité du dédouanement à l'importation et à l'exportation. Ce constat a mené la CCI à rédiger sous le nom d'Incoterms (International Commercial Terms) une codification des usages pour uniformiser l'interprétation de ces termes. Le but était et est toujours de fixer un cadre de conditions générales de vente facilitant les transactions commerciales dans le domaine de l'import-export. Ainsi, l'utilisation des Incoterms peut se faire entre tout les pays du monde, ils sont aussi mis à jour suivant les évolutions économiques mondiales et les grandes tendances dans le commerce international.¹

1.1. Les différentes versions des incoterms de 1936 à 2020² :

- 1^{ère} version 1936 :

Cette première version est le résultat d'études menées sur différents pays. Ces études ont mis le point sur les disparités d'interprétation entre les pays ce qui mena à la publication de FAS, FOB, C&F, CIF, Ex Ship et Ex Quay. Ces incoterms ne s'appliquent qu'au transport maritime.

- 2^{ème} version 1953 :

La révision des règles a été suspendue pendant la seconde guerre mondiale (1936-1945) et n'a repris qu'en 1950. Les résultats de la révision ont été publiés en 1953 et trois nouveaux termes commerciaux concernant le transport non maritime ont été publiés. Ces termes étaient :

- DCP (Delivered Costs Paid, frais livrés payés) ;
- FOR (Free on Rail, gratuit sur rail) ;
- FOT (Free on Truck, gratuit sur camion) ;

- 3^{ème} version 1967 :

Cette troisième révision a été faite pour corriger les erreurs d'interprétation de la version précédente. Deux termes commerciaux sont venus compléter la liste des incoterms :

- DAF (Delivered at Frontier) pour traiter la livraison à la frontière ;
- DDP (Delivered Duty Paid) pour traiter la livraison à destination ;

¹ <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> (16/05/2021 à 18h)

² Ibid.

- 4ème version 1974 :

La forte utilisation du transport aérien et son développement a mener à l'apparition d'une nouvelle version des incoterms. Cette version inclut le nouveau terme FOB Airport (Free On Board Airport). Le but était d'éclaircir la confusion autour du FOB (Free On Board) en précisant le navire utilisé.

- 5ème version 1980 :

Une nouvelle révision s'est imposée suite à l'accroissement du transport des marchandises par conteneurs. Cette fois ci un nouveau terme a été introduit : le FCR (Free Carrier ... Named at Point), ce terme présageait que la réception de la marchandise se ferait à terre à un point précis comme un parc à conteneurs, et non à bord du navire.

- 6ème version 1990 :

Cette sixième révision a eu pour but de simplifier le terme « Free Carrier » en annulant les règles qui concernaient les modes de transport spécifiques (Free On Rail, Free On Truck ainsi que FOB Airport). Ces termes ont été remplacé par un seul terme général : FCA (Free Carrier ... at Named Point).

- 7ème version 2000 :

La section « Licence, autorisations et formalités » des règles FAS et DEQ Incoterms a été modifiée pour se conformer à la façon dont la plupart des autorités douanières traitent les questions de l'exportateur et de l'importateur officiel.

- 8ème version 2010 :

Les Incoterms 2010 ont amélioré la famille de règles D, en supprimant :

- DAF (Delivered at Frontier) ;
- DES (Delivered Ex Ship) ;
- DEQ (Delivered Ex Quay) ;
- DDU (Delivered Duty Unpaid) ;

Et en ajoutant :

- DAT (Delivered at Terminal) ;
- DAP (Delivered at Place).

D'autres modifications comprenaient une obligation accrue pour l'acheteur et le vendeur de coopérer sur le partage d'informations et les changements.

- 9ème version 2020 :

Pour suivre le rythme de l'évolution constante du paysage commercial mondial, la dernière mise à jour des conditions commerciales a été lancée en septembre 2019. Et les Incoterms

2020 sont rentrés en vigueur en Janvier 2020. Nous verrons par la suite les modifications qui ont été faites pour cette dernière version.

1.2. Généralité sur les Incoterms :

1.2.1. Que sont les Incoterms ? :

Les Incoterms fournissent des définitions des termes du commerce international. Ce sont des termes mondiaux car ils sont applicables à toute nation commerçante et ils transcendent les questions linguistiques, culturelles et juridiques, quel que soit le pays. Ils représentent les conditions de vente dans les transactions internationale et définissent les coûts et les risques qui y sont liés.¹

1.2.2. Que définissent-ils ?

Les Incoterms encadrent ce qui suit ² :

- Le point de transfert des frais : Répartir entre l'acheteur et le vendeur des frais de transport, d'assurance et de douane.
- Le point de transfert des risques : Définir le lieu à partir du quel l'acheteur devient responsable des risques encourus par la marchandise.
- Les documents (que le vendeur doit à l'acheteur).

1.2.3. Que ne définissent-ils pas ?

En revanche, les Incoterms ne déterminent pas le transfert de propriété. Les notions juridiques de transfert de propriété varient d'un pays à l'autre.³

1.2.4. Comment utiliser les Incoterms ? :

Pour appliquer les Incoterms à une opération commerciale, il faut les citer dans le contrat d'achat, qui doit comporter une mention telle que : « Le contrat est soumis aux règles des Incoterms 2020 de la CCI, publication n° 723 ». Sur les bons de commande, les confirmations de commande, les lettres d'instructions aux auxiliaires de transport, il faut aussi faire référence à la règle Incoterms choisie.⁴

De plus, les parties contractantes doivent respecter certaines règles⁵ :

¹COOK (T) et RAIA (K) : *Mastering import and export management*, Edition Amacom, 2017.

² NGUYEN-THE (M) : *Importer*, Edition Eyrolles, Paris, 2011.

³ DUHAUTBOUT (D) et autres : *Transporter*, Edition Foucher, Paris, 2017.

⁴ DUHAUTBOUT (D) et autres : *Transporter*, Edition Foucher, Paris, 2017.

⁵ <https://logistics.public.lu/fr/setup-business/how-to-proceed/incoterms.html> (17/05/2021 à 10h)

- Seuls les Incoterms reconnus par la CCI doivent être utilisés, afin d'éviter toute confusion, et, de préférence, les Incoterms de la dernière révision (Incoterms 2020) ;
- Les versions précédentes restent valables mais l'année de référence doit être stipulée (Incoterm 2010) ;
- L'Incoterm doit toujours être suivi de la mention précise du lieu de livraison (exemple : CPT New York (Incoterms 2020 CCI)) ;
- D'autres mentions complémentaires ou restrictions éventuelles peuvent être ajoutées, par exemple le moment exact du transfert de frais et/ou de risques du vendeur à l'acheteur ou l'adresse exacte de l'entrepôt / port / aéroport (exemple : CPT Paris – Aéroport Charles de Gaulle, 95700 Roissy-en-France, France – à l'exclusion des droits et taxes (Incoterms 2020 CCI)).

1.3. Les Incoterms 2020 :

1.3.1. Ce qui a été maintenu de la version précédente¹ :

Les changements de la version 2020 ne sont pas très significatifs par rapport à la version précédente. Les éléments essentiels de la version 2010 restent en vigueur, ce sont les éléments suivants :

- Classement en 11 Incoterms :

Les Incoterms sont les mêmes, simplement DAT a été remplacé par DPU cependant ce n'est qu'une nouvelle dénomination car ils ont les mêmes fonctions et obligations. Les 11 Incoterms 2020 sont : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DPU, DAP et DDP.

- Priorité des Incoterms multimodaux face aux Incoterms maritimes :

Le classement des Incoterms selon le type de transport est maintenu. Les termes multimodaux (tout type de transport) sont classés en premier ensuite viennent les termes maritimes. Car les Incoterms multimodaux s'adaptent mieux à la réalité de la logistique internationale.

- Ressemblance des obligations du vendeur et de l'acheteur :

Les 10 obligations de chaque partie sont maintenues. Cependant quelques changements mineurs ont été faits comme par exemple : l'alinéa « Inspection de la marchandise » intègre l'alinéa : « Dédouanement d'exportation/importation ». L'ordre des obligations a aussi été modifié, les obligations de livraison et de transmission des risques sont placés au début car elles sont considérées comme étant essentielles à la réglementation des Incoterms.

- Marchandise dans des conteneurs uniquement avec les Incoterms multimodaux :

C'est le changement le plus significatif des Incoterms 2010, et il est maintenu pour la version 2020. Quand la marchandise est transportée dans des conteneurs il ne faut pas utiliser les termes maritimes, même si la livraison se fera dans un port.

¹ Global Negotiator, *Guide pratique des Incoterms 2020*, publication 2020.

Mais l'adaptation à ce changement introduit en 2010 a été lente et il reste prévisible que les commerçants continuent à utiliser des Incoterms maritimes lors de transport par conteneurs, car le texte relatif à ce changement est considéré comme un « conseil » plus tôt qu'une « obligation » conformément aux règles des Incoterms 2020.

1.3.2. Les changements spécifiques des Incoterms 2020¹ :

- L'Incoterm FCA :

En cas de transport maritime, l'acheteur peut donner des instructions au transporteur qu'il a engagé pour qu'il délivre au nom du vendeur un connaissement (Bill of Lading) portant l'annotation « à bord » (on board) ce qui indique que la marchandise a été chargée sur le navire. Cependant, cette option du connaissement doit être convenue entre l'acheteur et le vendeur sur le contrat de vente car elle n'est pas obligatoire.

- Les Incoterms CIP et CIF :

Pour CIP, le vendeur doit souscrire une assurance transport en faveur de l'acheteur avec une large couverture, sauf si les parties conviennent la souscription d'une assurance à moindre couverture.

Par contre, pour CIF le vendeur doit souscrire une assurance avec couverture minimale seulement.

- L'Incoterm DPU :

L'Incoterm DPU vient remplacer le DAT. Ce n'est qu'un changement de dénomination car les obligations et les fonctions des deux termes sont identiques.

- Dédouanements : exportation, transit et importation

Dans la version 2020 il y a une explication précise de qui du vendeur ou de l'acheteur est responsable d'effectuer le dédouanement en assumant les coûts et les risques liés. Il y a aussi pour la première fois le dédouanement de la marchandise en régime de transit, dans ce cas la responsabilité est attribuée à celui qui assume les risques du transport jusqu'au lieu de livraison. Ceci peut être significatif dans des opérations dans lesquelles la marchandise traverse des douanes de pays complexes avant d'arriver à la douane du pays d'importation.

- Transporter par ses propres moyens :

Dans les Incoterms 2020, il est envisageable que le transport intérieur dans le pays d'origine ou dans le pays de destination puissent se faire par les moyens de transports propres au vendeur ou à l'acheteur.

- Exigences de sécurité dans le transport :

¹ Global Negotiator, *Guide pratique des Incoterms 2020*, publication 2020.

La responsabilité concernant la sécurité du transport depuis le pays d'origine jusqu'au lieu de destination ainsi que la sécurité relative aux démarches de dédouanement est abordé plus précisément dans les Incoterms 2020.

Pour le transport de la marchandise, la responsabilité de la sécurité revient à la partie (acheteur ou vendeur) qui souscrit le contrat de transport. Pour le dédouanement, cette responsabilité revient à celui qui doit effectuer le dédouanement. Dans les deux cas, l'autre partie qui n'est pas responsable doit fournir toute information relative à la sécurité.

En conclusion, la CCI cherche à faire évoluer les Incoterms dans le but de les rendre plus accessibles et plus faciles d'utilisation à chaque révision. Mais aussi à être en adéquation avec l'environnement économique en développement constant.

Section 02 : Classification des Incoterms et explication :

Dans le but de faciliter la compréhension des Incoterms et donc de faciliter le choix, une classification a été faite suivants des critères qui les regroupe, et des explications claires ont été donnés pour chaque terme.

2.1. Classement des Incoterms :

Le classement des Incoterms peut se faire de trois manières : en fonction de la famille, en fonction du risque et en fonction du mode de transport :

2.1.1. En fonction de la famille¹ :

Les Incoterms sont répartis en quatre familles :

- La famille des « F » : « Free » (Franco) ;
- La famille des « C » : « Cost or Carriage » (Coût ou Port) ;
- La famille des « D » « Delivered » (Rendu) ;
- La famille des « E » : « Obligation minimale du vendeur ».

2.1.2. En fonction du risque ²:

Deux distinctions sont possibles :

- Vente au départ (VD) : La marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur. Les Incoterms VD sont : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP ;

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

² Ibid.

- Vente à l'arrivée (VA) : La marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls du vendeur. Les Incoterms VA sont : DAP, DAT, DDP.

2.1.3. En fonction des modes de transport¹ :

On distingue deux catégories :

- Incoterms maritimes, qui sont réservés au transport maritime de port à port : FAS, FOB, CFR, CIF ;
- Incoterms multimodaux : pour tous modes de transport (aérien, terrestre, maritime) : EXW, FCA, CPT, CIP, DDP, DAT, DAP.

2.2. Explication de chaque Incoterm 2020 :

2.2.1. Les quatre Incoterms maritimes:

- L'Incoterm FAS (01/11)² :

FAS : Free Along Side Ship... named port of shipment (Franco le long du navire au port d'embarquement convenu...).

- Le vendeur doit placer la marchandise le long du navire ou dans les allèges (barges, péniches). Il doit dédouaner la marchandise à l'export.
- L'acheteur a le choix du navire et supporte le fret maritime et risques de pertes et de dommages que peut courir la marchandise lorsqu'elle est le long du navire. Il doit dédouaner la marchandise avant de pouvoir l'exporter.
- Le transfert du risque et des frais se fait au moment où la marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement.

Le **Tableau N°08** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon FAS :

Libellés FAS	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	A	A
Transport principal	A	a
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

² Ibid.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm FOB (02/11)¹ :

FOB : Free On Board... named port of shipment (Franco-bord au port d'embarquement convenu).

- Le vendeur livre la marchandise et doit la plac  e à bord du navire au port d'embarquement d  sign  e par l'acheteur. Il règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et les frais de chargement. Il effectue les formalités d'exportation et acquitte les frais qui y sont liés. Il doit dédouaner la marchandise à l'exportation.
- L'acheteur choisit le navire et supporte le fret maritime.
- Le transfert des risques et des frais se fait quand la marchandise est livr  e sur le navire.

Le **Tableau N  09** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon FOB :

Libellés FOB	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane �� l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane �� l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement �� l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm CFR (03/11)² :

CFR : Cost and Freight... named port of destination (Coût et fret au port de destination convenu)

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

² Ibid.

- Le vendeur doit charger la marchandise sur le navire qu'il a désigné. Il procède au dédouanement à l'exportation. Il doit assumer les frais de transport jusqu'au port de destination ainsi que les frais de chargement. Il doit effectuer les formalités d'export et payer les droits et taxes liés.
- L'acheteur supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire.
- Le transfert du risque et des frais se fait comme en FOB.

Le **Tableau N°10** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CFR :

Libellés CFR	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	A
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm CIF (04/11)¹ :

CIF : Costs, Insurance and Freight... named port of destination (Coût, assurance et fret au port de destination).

- En plus des conditions de l'Incoterm CFR, le vendeur doit souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises pendant leur voyage maritime.
- La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.
- Le transfert du risque et des frais se fait comme en FOB ou en CFR.

Le **Tableau N°11** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CIF :

Libellés CIF	Frais	Risques
Emballage	V	V

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V/A
Transport principal	V	A
Assurance transport	V	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

2.2.2. Les sept Incoterms multimodaux :

- L'Incoterm EXW (05/11) ¹:

EXW : Ex Works... named place (à l'usine au lieu convenu).

- Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux ou dans un lieu désigné.
- L'acheteur se charge du chargement de la marchandise et de son transport jusqu'à sa destination finale. Ainsi que des formalités et frais d'exportation et d'importation.
- Le transfert du risque se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur.

Le **Tableau N°12** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon EXW :

Libellés EXW	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	A	A
Pré-acheminement	A	A
Douane à l'export	A	A
Manutention transport principal (chargement)	A	A
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm FCA (06/11)¹ :

FCA : Free Carrier... named place (Franco-transporteur au lieu convenu)

- Le vendeur doit délivrer la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur. Il se charge aussi des formalités et frais d'exportation et des droits et taxes qui y sont liés.
- L'acheteur doit choisir le transporteur. Le transport principal se fait à sa charge. Il doit aussi effectuer les formalités à l'import et acquitter les droits et taxes liés.
- Le transfert du risque et des frais se fait quand le transporteur prend en charge la marchandise. On distingue :
 - FCA Seller's Premises (locaux du vendeur) : le vendeur livre les marchandises au transporteur dans ses propres locaux.
 - FCA Any other place (lieu de livraison convenu).

Le **Tableau N°13** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon FCA :

Libellés FCA	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	A	A
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm CPT (07/11)² :

CPT : Carriage Paid To... named point of destination (Port payé jusqu'au lieu de destination convenu).

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

² Ibid.

- Le vendeur doit choisir le transporteur et payer les frais jusqu'à destination.
- L'acheteur se charge du dédouanement import, des frais de déchargement ainsi que des frais d'assurance.
- Le transfert des risques se fait à partir du moment où la marchandise est passée au premier transporteur.

Le **Tableau N°14** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CPT :

Libellés CPT	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	A
Assurance transport	A	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm CIP (08/11)¹ :

CIP : Carriage and Insurance Paid To... named place of destination (Port et assurance payés jusqu'au point de destination convenu).

- En plus des conditions en CPT, le vendeur doit souscrire une assurance contre le risque de perte ou de dommages à la marchandise pendant le transport.
- L'acheteur doit effectuer le dédouanement import et payer les frais de déchargement.
- Le transfert des risques se fait au moment où la marchandise est remise au premier transporteur.

Le **Tableau N°15** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon CIP :

Libellés CIP	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	A
Assurance transport	V	A
Manutention transport principal (déchargement)	A	A
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm DDP (09/11)¹ :

DDP : Delivered Duty Paid... named point (Rendu droits acquittés au lieu de destination convenu).

- Le vendeur doit s'occuper de tout, même du dédouanement import et du paiement des droits et taxes exigibles.
- L'acheteur doit payer les frais de déchargement de la marchandise une fois arrivée au lieu convenu. Sauf si le contrat stipule que cela revient au vendeur.
- Le transfert des frais et des risques se fait à la livraison chez l'acheteur.

Le **Tableau N°16** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon DDP :

Libellés DDP	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	V	V
Manutention transport principal (déchargement)	V	V
Douane à l'import	V	V
Post-acheminement	V	V
Déchargement à l'usine de l'acheteur	V	V

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

¹ BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

➤ L'Incoterm DPU (10/11)¹ :

DPU : Delivered At Place Unloaded (Livré au lieu déchargé)

- Le vendeur doit s'occuper du transport principal. Il doit organiser et payer le déchargement de la marchandise une fois arrivée à destination.
- L'acheteur doit effectuer les formalités d'importation et payer les droits et taxes qui y sont liés.
- Le transfert de risques se fait lorsque la marchandise est mise à disposition de l'acheteur au terminal convenu.

Le **Tableau N°17** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon DPU :

Libellés DPU	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	V*	V*
Manutention transport principal (déchargement)	V	V
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	A	A
Déchargement à l'usine de l'acheteur	A	A

*non obligatoire

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

➤ L'Incoterm DAP (11/11)² :

DAP : Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu).

- Le vendeur doit s'occuper du dédouanement export, prendre en charge le transport de la marchandise et son déchargement à l'arrivée.
- L'acheteur doit effectuer le dédouanement à l'import.
- Le transfert des risques opère quand la marchandise est mise à disposition de l'acheteur au lieu convenu.

¹ International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

² BELLOTI (J) : *Transport international des marchandises*, Edition Vuibert, 2012.

Le **Tableau N°18** (ci-dessous) représente la répartition des frais et risques entre le vendeur et l'acheteur selon DAP :

Libellés DAP	Frais	Risques
Emballage	V	V
Chargement sur le moyen de transport	V	V
Pré-acheminement	V	V
Douane à l'export	V	V
Manutention transport principal (chargement)	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	V	V
Manutention transport principal (déchargement)	V	V
Douane à l'import	A	A
Post-acheminement	V	V
Déchargement à l'usine de l'acheteur	V	V

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage International Chamber of Commerce (ICC) : *Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms*, 2019.

2.3. Obligations documentaires des parties contractantes de l'Incoterm 2020 :

En plus de définir le transfert des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur, les Incoterms définissent aussi les obligations documentaires des parties.

Le **Tableau N°19** (ci-dessous) est une synthèse des obligations documentaires relatives à chaque Incoterm 2020

Incoterm	Obligation documentaire du vendeur	Obligation documentaire de l'acheteur	Mode
EXW	Aucune	Preuve de réception de la marchandise	Multimodal
FAS	Preuve usuelle de livraison de la marchandise	Accepter les documents de preuve de livraison	Maritime
FCA	Preuve de livraison de la marchandise	Accepter les documents de preuve de livraison	Multimodal
FOB	Preuve usuelle de livraison de la marchandise	Accepter les documents de preuve de livraison	Maritime
CFR	Documents usuels de transport jusqu'au port de destination	Accepter les documents usuels de transport	Maritime
CPT	Documents de transport (selon les usages ou à la demande de l'acheteur)	Accepter les documents de transport	Multimodal
CIF	Documents de transport (selon les usages ou à la demande de l'acheteur)	Accepter les documents de transport	Maritime
CIP	Documents de transport (selon les usages ou à la demande de l'acheteur)	Accepter les documents de transport	Multimodal

	l'acheteur)		
DPU	Document permettant de prendre livraison de la marchandise	Accepter les documents de livraison	Multimodal
DAP	Document permettant de prendre livraison de la marchandise	Accepter les documents de livraison	Multimodal
DDP	Document permettant de prendre livraison de la marchandise	Accepter les documents de preuve de livraison	Multimodal

Source : Tableau fait par nous-mêmes en fonction des données de l'ouvrage Global Negotiator, *Guide pratique des Incoterms 2020*, publication 2020.

2.4. Autres obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur :

Chaque règle Incoterms comporte dix articles. Pour en faciliter la lecture, les obligations du vendeur sont présentées sur une page, les obligations réciproques de l'acheteur étant placées sur la page en vis-à-vis. Le texte anglais des Incoterms est le texte de référence, le texte français n'en étant que la traduction. Voici la liste des articles :

Le **Tableau N°20** représente les obligations du vendeur et de l'acheteur :

Les obligations du vendeur	Les obligations de l'acheteur
A1- Obligations générales du vendeur	B1- Obligations générales de l'acheteur
A2- Licences, autorisations, contrôle de sécurité et autres formalités	B2- Licences, autorisations, contrôle de sécurité et autres formalités
A3- Contrats de transport et d'assurance	B3- Contrats de transport et d'assurance
A4- Livraison	B4- Prise de livraison
A5- Transfert de risques	B5- Transfert de risques
A6- Répartition des frais	B6- Répartition des frais
A7- Notification à l'acheteur	B7- Notification au vendeur
A8- Documents de livraison	B8- Preuve de livraison
A9- Vérification, emballage, marquage	B9- Inspection des marchandises
A10- Assistance pour l'obtention d'informations et frais associés	B10- Assistance pour l'obtention d'informations et frais associés

Source : DUHAUTBOUT (D) et autres : *Transporter*, Edition Foucher, Paris, 2017, p.29.

2.5. Les variantes des Incoterms :

Dans les pratiques du commerce international il arrive que les exportateurs et importateurs ajoutent des termes afin de clarifier la répartition des coûts et risques entre eux. Il est à noter que les Incoterms 2020, contrairement aux versions précédentes, ne mentionnent pas ces

variantes.¹ Cependant, il est nécessaire de mentionner les trois variantes qui peuvent éventuellement être utilisées :

- EXW Loaded : le vendeur paye le chargement de la marchandise dans le camion et supporte les risques liés. Cette variante correspond plus à la réalité, car lorsqu'on utilise EXW c'est le vendeur qui effectue le chargement du premier transport mais les coûts et risques liés sont supportés par l'acheteur.²
- CIF Maximum Cover : au profit de l'acheteur, le vendeur contracte une couverture d'assurance du transport international avec une clause de grève et une clause de guerre. Le coût de cette couverture supplémentaire n'est pas très important par rapport aux risques qu'elle couvre, donc dans certains pays à risque plus élevé, il est conseillé de l'engager.³
- DDP TVA non payée ou DDP TVA exclue : le vendeur prend en charge les frais de dédouanement à l'importation mais sans comptabiliser la TVA. l'utilisation de cette variante se justifie par les difficultés que rencontre le vendeur pour récupérer la taxe payée sur la valeur de la marchandise dans le pays de destination.⁴

Il est important de préciser que l'utilisation d'une variante des règles Incoterms doit être clairement spécifiée dans le contrat de vente pour éviter toute confusion.

Section 03 : Choix de l'Incoterm et risques en cas d'absence ou d'erreur :

Le choix de l'Incoterm revient aux parties contractantes, si l'acheteur et le vendeur souhaitent utiliser un terme ils doivent choisir celui qui présente un minimum de risques avec le meilleur rendu.

3.1. Les précautions à prendre⁵ :

Pour choisir un Incoterm il est important de respecter certaines recommandations :

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle ;

¹ Global Negotiator, *Guide pratique des Incoterms 2020*, publication 2020.

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

⁵ BELOTTI J. « transport international des marchandises » 2eme édition, edition vuibert 2002, paris.

- Utiliser systématiquement le sigle de la CCI et non pas les sigles français qui peuvent prêter à confusion à l'étranger. Exemple : utiliser CIF et non pas CAF (Coût Assurance Fret) ;
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.), information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée ;
- Tenir compte du mode de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est irrecevable ;
- Utiliser avec circonspection les nombreuses variantes car elles peuvent introduire une ambiguïté par rapport au texte de la CCI avec le risque de perdre le bénéfice de la référence aux incoterms.

3.2. La compatibilité de l'Incoterm :

Avant de choisir un Incoterm, il faut vérifier sa compatibilité avec plusieurs points, notamment les points suivant :

3.2.1. La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage¹ :

L'emballage de la marchandise revient toujours au vendeur peu importe l'Incoterm choisi. Il doit être convenable pour le transport prévu. L'acheteur doit informer le vendeur du mode de transport prévu, et s'il exige un emballage plus élaboré, le vendeur est en droit de récupérer le surcoût sur son prix de vente.

3.2.2. La compatibilité de l'Incoterm avec le mode de transport² :

L'importateur doit d'abord définir le mode de transport pour l'acheminement de la marchandise avant de choisir un Incoterm. Pour cela il faut bien connaître les caractéristiques du produit à importer, les délais de livraison et les coûts liés au transport. Il doit déterminer les avantages et inconvénients d'un tel choix.

3.2.3. La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance³ :

Le choix de l'Incoterm n'exonère pas l'importateur de couvrir les marchandises importées par une assurance et ce quelque soit le type d'Incoterm retenu.

3.2.4. La compatibilité de l'Incoterm avec le crédit documentaire⁴ :

¹ ZOUARI (M) : *L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable*, mémoire de master en science économiques et commerciales, université de Sfax, 2008.

² Ibid.

³ ZOUARI (M) : *L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable*, mémoire de master en science économiques et commerciales, université de Sfax, 2008.

⁴ Ibid.

Il convient au vendeur, qui est le bénéficiaire du crédit documentaire, de vérifier que les engagements précisés dans le contrat d'achat ne viennent pas contredire l'Incoterm repris sur le crédit documentaire. Par exemple, il n'est ainsi pas possible de vendre une marchandise « CIP aéroport d'arrivée » et de mentionner ensuite à la rubrique « assurance » que cette marchandise est assurée par le vendeur « from seller's Warehouse to buyer's Warehouse ».

3.2.5. La compatibilité de l'Incoterm avec la réglementation douanière¹ :

Avant de quitter ou de rentrer dans un territoire la marchandise doit subir les formalités de dédouanement réalisées par les autorités douanières. Il est conseillé de bien se renseigner sur les pratiques douanières dans les pays des fournisseurs dans le cas d'une vente à l'usine par exemple afin d'éviter un blocage de la marchandise dans la douane, car certains pays interdisent aux importateurs étrangers d'effectuer eux même les formalités douanières à l'exportation.

Il est à préciser que le choix de l'Incoterm a un impact sur la détermination de la valeur en douane, car en fonction de l'Incoterm utilisé, il conviendra d'ajouter ou de retrancher les frais de transport et d'assurance.

3.2.6. Le prix de revient du produit importé selon l'Incoterm² :

Une analyse complète des coûts qui sont à la charge de l'importateur selon l'Incoterm choisi doit être faite pour tenter de récupérer ces frais de transport, d'assurance et de douane et fixer le prix de revient.

3.3. L'Incoterm idéal pour l'acheteur :

Il n'y a pas d'Incoterm de prédilection pour l'acheteur, tout de même il lui est préférable de chercher à maîtriser le transport international. Ceci pour différentes raisons³ :

- Maîtriser les coûts de transport, assurance, douane ;
- Maîtriser le suivi de l'acheminement ;
- Avoir une meilleure emprise sur les délais et les prestations.

Cependant le vendeur aussi peut souhaiter maîtriser le transport. Dans ce cas, la recherche d'un compromis s'impose. Pour choisir l'Incoterm le plus adapté, il faut se poser les questions suivantes :

- Qui veut maîtriser le transport ? Pour des raisons économiques notamment ;
- Qui peut maîtriser le transport ? Celui qui a le personnel compétent à l'international ;

¹ ZOUARI (M) : *L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable*, mémoire de master en science économiques et commerciales, université de Sfax, 2008.

² NGUYEN-THE (M) : *Importer : Le guide*, Edition d'Organisation, Paris, 2005.

³ Ibid.

- Qui a intérêt à maîtriser le transport ? Une portion du trajet dans un pays à risque sera de préférence laissée à la charge du partenaire local. De même qu'il est préférable de laisser à chaque partie le soin de « faire sa douane » ;
- Qui accepte de courir les risques durant le transport international ?

3.4. L'appréciation des risques liés à l'absence ou au mauvais choix d'incoterms :

Les risques inhérents aux Incoterms varient selon qu'il s'agisse d'une absence d'une référence à l'Incoterm dans le contrat de vente à l'international ou d'un mauvais choix de l'Incoterm.

L'absence d'une référence à l'Incoterm utilisé dans le contrat de vente internationale peut entraîner les risques suivants¹ :

- Litiges entre l'acheteur et le vendeur quant au partage des frais et des risques ;
- Absence d'une définition des obligations de l'acheteur et du vendeur à savoir :
 - Obligation d'échanger la marchandise contre l'argent ;
 - Obligations de dédouanement à l'exportation et à l'importation ;
 - Obligations de transport et d'assurance de la marchandise ;
 - Obligation de livraison de la marchandise ;
 - Notification aux parties: cette obligation traite de l'information que les parties doivent se donner afin de garantir la livraison des marchandises ;
 - La preuve de la livraison ;
 - Emballages, marquage, vérification et inspection ;
 - Absence d'une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur ;
 - Absence d'une méthode de détermination du prix de vente ;
 - Litiges quant à l'organisation du transport ;
 - Erreurs d'interprétation du lieu de livraison des marchandises.

Tout litige ou dommage résultant d'un mauvais choix de l'Incoterm a un impact sur l'image de l'entreprise. Un mauvais choix peut présenter les risques suivants² :

- Incoterm non adéquat au transport utilisé ;
- Incoterm incompatible au contrat de financement ;
- Incoterm non adéquat aux obligations douanières ;
- Délais de mise à disposition auprès de l'acheteur par un mauvais choix de transport ;
- Perte totale de la marchandise aux risques de l'acheteur ;
- Défaut de documents ne permettant pas le dédouanement des marchandises ;
- Mauvaise définition du point critique de transfert des frais et risques de transport entre l'acheteur et le vendeur ;

¹ ZOUARI (M) : *L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable*, mémoire de master en science économiques et commerciales, université de Sfax, 2008.

² Ibid.

- Anomalies dans les documents pour les opérations couvertes par un crédit documentaire.

3.5. Les Incoterms au temps du COVID-19 :

La crise actuelle impose de bien comprendre les dessous des Incoterms qui ont été rarement mis en lumière car chacun partait du principe que les frontières, les formalités, la fréquence et l'intensité des moyens de transport servaient et s'adaptaient à la mondialisation de l'économie. Peu de commerçant s'attendaient à un chamboulement aussi important du commerce international.¹

- **En quoi la crise du COVID a-t-elle des conséquences pour un vendeur ou un acheteur selon les Incoterms ?²**

Dans les Incoterms des familles E et F, l'acheteur doit organiser le transport depuis le pays du vendeur alors que dans la famille C, c'est le vendeur qui doit organiser le transport jusque dans le pays de l'acheteur sans encourir les risques. Dans la famille des D, le vendeur est tenu de livrer à l'arrivée dans le délai contractuel en supportant les frais et risques prévu par l'Incoterm.

- Transport routier :

Dans certains pays, il a été prévu pour le transport routier dès la fermeture des frontières intérieures que les camions pourraient continuer à les franchir sans formalités additionnelles, à condition que le client ne soit pas affecté dans son fonctionnement par les conséquences du COVID, il n'y a donc pas de changement. Cependant, le transport routier peut être affecté par des problèmes « imprévisibles » mais surtout des problèmes en termes de prix et de fréquence.

- Transport maritime :

Le transport maritime est fortement impacté par l'absence de fret au départ de la Chine jusqu'au mois de mars 2020 du fait de la fermeture des fournisseurs chinois qui a totalement déstabilisé le marché (les navires sont habituellement chargés de conteneurs à destination de l'Europe ou des Etats-Unis et retourne vers l'Asie avec un faible volume de marchandises) car les transporteurs maritimes n'arrivent plus à couvrir leurs frais, ce qui engendre des suppressions de navires.

- Transport aérien :

Le transport aérien est impacté de deux façons :

¹ <https://www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-incoterms-au-temps-du-covid-19> (17/05/2021 à 19h)

² Ibid.

- Les lignes régulières transportant des passagers ont été supprimées et donc de ce fait la marchandise qui était habituellement expédiée de cette façon ne peut plus l'être ;
- Les lignes transportant uniquement des marchandises (full cargo) se retrouvent avec un volume de marchandises énormes et urgentes (matériels sanitaires), ce qui pousse les prix vers le haut et perturbe la régularité de la majorité des acheminements.

Le problème se trouve plus du côté du vendeur, car il n'y a que peu de restrictions à l'exportation et l'influence majeure réside dans les coûts qui augmentent si le contrat a été signé avec un Incoterm « C ». Il en est tout autrement pour les Incoterms de la famille « D » où le vendeur a l'obligation de livrer la marchandise dans le pays du client en supportant tous les risques donc y compris les fermetures de frontières, ports ou aéroports, mais aussi de se conformer aux réglementations d'importation qui peuvent l'obliger à fournir des documents ou supporter des frais d'attente importants pour les dédouanements à l'importation.

En conclusion de cette section, nous remarquons que le choix de l'Incoterm doit se faire de manière déductive après avoir étudié minutieusement les multiples critères et dans le but d'éviter toute erreur qui pourrait engendrer des litiges entre l'importateur et l'exportateur.

Conclusion du chapitre 02 :

En conclusion, comme nous l'avons vu au début de ce chapitre, la Chambre de Commerce International tente de rendre les échanges commerciaux entre les pays de plus en plus simple avec les Incoterms à chacune de leur révision depuis leur création.

Nous avons aussi vu que pour choisir le bon Incoterm, il est exigé pour chaque partie contractante de prendre en compte un certain nombre d'éléments. Tout d'abord il est essentiel pour l'importateur et l'exportateur de connaître chaque Incoterm, sa dénomination anglaise selon la CCI, le point de transfert des risques et des coûts ainsi que les obligations réciproques et les documents à fournir.

Il est à noter aussi que le choix de l'Incoterm a des répercussions sur le choix du transport, de l'emballage, de l'assurance, du financement ainsi que sur le dédouanement, c'est pourquoi il faut veiller à la compatibilité entre les éléments pour éviter les litiges et toutes autres erreurs.

Nous rappelons encore une fois que l'utilisation des Incoterms n'est pas obligatoire, mais elle devient de plus en plus fréquente.

Chapitre 03 : Etude de cas : l'entreprise IECO.

Introduction du chapitre 03 :

Nous avons vu dans les deux chapitres précédents l'aspect théorique des opérations d'importation et du choix de l'Incoterm. Cependant la théorie n'est pas suffisante pour nous apporter des réponses à nos questionnements. Dans le but d'éclaircir encore plus notre sujet, nous allons effectuer au cours de ce troisième chapitre des recherches concrètes sur le terrain pour répondre à la problématique de notre sujet et pour confirmer ou infirmer les hypothèses que nous avons posés.

La problématique de ce chapitre est : comment se déroule une opération d'importation en Algérie ? (cas de l'entreprise IECO). Il contiendra trois sections :

- La première section présentera l'entreprise qui nous a accueillies et nous a permis d'effectuer un stage pratique, on y verra plusieurs points notamment son historique, ses rôles dans la société ainsi que ses objectifs ;
- La deuxième section va être consacrée à la méthodologie de recherche que nous avons suivie et que nous allons expliquer, aussi on y inclura les résultats trouvés ainsi qu'une synthèse de ces recherches ;
- La troisième section est une analyse d'un cas pratique effectué au sein de l'entreprise d'accueil, cette section va nous permettre de mettre le point sur le déroulement des importations en Algérie, pour se faire on suivra les étapes et processus étudiés dans les chapitres théoriques.

Section 01 : Présentation de l'entreprise :

En 2020, selon un recensement effectué par la CAPC (Confédération Algérienne du Patronat Citoyen)(ex-FCE) rendu public à travers un communiqué, l'industrie de l'emballage en Algérie comptait 197 entreprises implantées dans 26 wilayas, ces entreprises œuvrent dans différentes branches du secteur : le papier, le carton ondulé, le plastique ou le métallique.¹

La CAPC précise que la matière la plus importée pour l'industrie de l'emballage est le polyéthylène, pour 30% des entreprises, suivi par le polypropylène, pour 19% des entreprises. Aussi, 9% des entreprises algériennes du secteur exportent leurs produits, notamment vers la Tunisie qui est citée comme étant «le pays importateur pour plus d'un client sur deux». La Commission emballage de la CAPC a également annoncé que 34% des entreprises rencontrent des difficultés à s'approvisionner en matières premières, et que seulement 27% déclarent faire du recyclage. De plus, 58%, déclarent le manque de disponibilité de la matière première en Algérie. Concernant le niveau de production, la CAPC insiste sur la baisse de la production de ces

¹ <https://www.reporters.dz/industrie-de-lemballage-une-cartographie-au-service-des-professionnels/> (03/06/2021 à 10h)

trois dernières années «et sur la situation du secteur qui, notent-elle est fortement impacté par la crise sanitaire mondiale de la COVID-19.¹

1.1. Présentation de la Sarl IECO. :

1.1.1.Présentation et historique ²:

La Sarl IECO est une société spécialisée dans la conception et la réalisation d'emballage en carton ondulé assurant une recherche permanente sur les matériaux et produits nouveaux ainsi que la création de tout type d'emballage.

Sa mission primordiale est d'apporter à la clientèle un produit fini, résistant à toutes les contraintes et avec une extrême rapidité d'exécution, réalisé par un personnel hautement qualifié muni d'une longue expérience et sachant manier un équipement moderne et un matériel adapté à toutes les exigences.

La société des emballages IECO – Industrie des Emballages en Carton Ondulé – créée en 1996, est le résultat de trois (3) décennies d'expérience dans le domaine du cartonnage. La société des emballages S.I.F.E.C, créée dans les années soixante dix, avait pour première vocation la fabrication des emballages en carton ondulé, vierges ou imprimés, à partir de plaques de carton qu'elle acquérait auprès d'onduleurs. Au début des années quatre vingt, alors que l'entreprise et la ville de Blida grandissaient et s'épanouissaient, le siège de l'usine a été transféré au lieu dit, Berge de l'Oued Sidi El-Kebir, ce qui a permis une extension de l'unité et l'acquisition d'un train onduleur, équipement qui mit fin à sa dépendance vis à vis de ses fournisseurs de plaques ; une ère nouvelle s'ouvrit alors devant la société. Devant l'impossibilité d'envisager une nouvelle extension de la société S.I.F.E.C., en raison d'un manque d'espace, les dirigeants ont décidé de créer en 1996 une seconde entreprise, toujours dans le même secteur; il s'agit de la société IECO, localisée – zone industrielle – site 2 – Ouled-Yaich , Blida. La société qui s'étend sur une superficie de 20 000 m² (entrepôts compris), dispose d'équipements de production modernes lui permettant de développer une large gamme d'emballages avec impression de haute qualité.

1.1.2. Evolution de l'entreprise³ :

Employant à la date d'entrée en production 73 ouvriers, les effectifs de la société IECO, ont significativement évolué jusqu'à atteindre le nombre de 327 (toutes catégories confondus).

Cette montée en cadence s'explique par la politique de l'entreprise qui, pour palier l'obsolescence technologique et l'usure temporelle des matériels et équipements existants, a décidé de lancer dans les années 2012,2013 et 2014 un ambitieux programme d'investissement, parallèlement à la recherche continue d'une efficacité économique et

¹ <https://www.reporters.dz/industrie-de-lemballage-une-cartographie-au-service-des-professionnels/> (03/06/2021 à 10h)

² <https://www.ieco-dz.com/entreprise/presentation> (16/06/2021 à 17h)

³ <https://www.ieco-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 20h)

compétitivité par la réduction des coûts de production et une meilleure capacité organisationnelle.

L'entreprise IECO dispose d'un service commercial qualifié qui, en collaboration avec un service d'infographie veillent à satisfaire tous besoins et attentes de ses clients, notamment :

- La réalisation et la conception des maquettes ;
- La réalisation de la fonction communication des produits ;
- Assurer le bon cheminement de la relation commerciale entre l'entreprise et sa clientèle.

Avec les deux unités de production complémentaires, S.I.F.E.C. réalisant des opérations exclusivement pour le compte de IECO selon la formule de processing. L'entreprise est en mesure de satisfaire pleinement les exigences de modernité et de performance.

Enfin, l'entreprise IECO, a participé de manière active au programme d'intégration de la gestion environnementale profitable (GEP). Ce programme réalisé dans le cadre de la coopération Algéro-Allemande, a permis à l'entreprise d'acquérir de nouvelles méthodes managériales basées sur une gestion efficiente de la société, qui intègre l'efficacité économique et la préservation de l'environnement.

1.1.3. Les engagements de l'entreprise¹ :

L'entreprise IECO a commencé son activité en ciblant le marché local et s'est développée de façon croissante. La flexibilité et l'adaptabilité de l'outil de production de IECO lui permettent aisément de satisfaire les commandes à spécifications techniques et commerciales différentes. Il faudrait dire, que cet avantage technologique concurrentiel confère à la société une marge de manœuvre commerciale importante.

Le large éventail de secteurs utilisateurs d'emballages en carton ondulé, ouvre de larges perspectives de développement de l'entreprise à moyen et long terme et constitue une opportunité que IECO a pu saisir à temps.

1.1.4. Perspective de développement ²:

La libéralisation de l'activité économique et commerciale, pour la mise en place de la zone de libre échange avec l'UE, fait que la recherche des marchés devient une condition de survie pour IECO. Dans ce contexte, IECO, a amélioré ses méthodes d'approches du marché et développe de nouvelles stratégies de fidélisation de la clientèle. Il est certain que l'exportation ne constitue pas, du moins pour le moment, une priorité dans la stratégie de développement de IECO, même si l'entreprise n'éprouve pas aujourd'hui, le besoin de pénétrer les marchés extérieurs, il n'en demeure pas moins que l'internationalisation de son activité ne doit pas être

¹ <https://www.ieco-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 18h)

² Ibid.

perdue de vue. Elle demeure un objectif à atteindre dans sa politique de développement stratégique pour plusieurs raisons.

L'entreprise IECO, est appelée désormais à évoluer dans un environnement de plus en plus ouvert et concurrentiel et ne peut compter, pour réussir, que sur la capacité compétitive de ses produits et de ses performances commerciales, autrement dit se mettre continuellement à niveau sur le plan managérial, humain, technologique et commercial.

C'est pourquoi, répondant aux règles d'éligibilité du programme de mise à niveau, piloté par le Ministre de l'Industrie, IECO, après avoir bénéficié d'un DSG (Diagnostic Stratégique Global) et d'un PMN (Plan de Mise à Niveau), par un bureau d'expertise, a obtenu l'accord et la validation par le Comité National avant de s'engager dans la réalisation concrète du programme.

1.2. Les moyens et effectifs de l'entreprise et sa force de production :

Aucune entreprise n'est lancée sans avoir à sa disposition des moyens matériels et humains afin de débiter son activité, d'assurer sa continuité et aussi de se faire une place sur le marché.

1.2.1. Les moyens acquis par l'entreprise¹ :

La société IECO dispose d'un grand nombre de matériels acquis, elle veille à leur maintenance et à leur renouvellement suivant les développements technologiques et l'accroissement de la demande sur le marché. Le matériel acquis par l'entreprise se présente comme suit :

- Trains onduleurs : Pour la fabrication du carton ondulé en plaque ;
- Machines de transformations ;
- Autoplatines ;
- Platines de découpe ;
- Imprimeuses ;
- Case maker dotés de groupes imprimeurs 5 couleurs et de groupes découpeurs rotatifs ;
- Slotter imprimeurs ;
- Plieuses colleuses ;
- Piqueuses ;
- Colleuses ;
- Ficeleuses ;

De plus, l'usine est équipée d'un dispositif d'aspiration de déchets, qui sont déchiquetés et mis en ballots avant d'être expédiés vers les entreprises spécialisées dans la récupération et le recyclage de carton et papier ou exportés.

L'entreprise gère aussi la livraison du produit fini sur le site du client. Pour cela, par l'intermédiaire de sa filiale "TRANSPORTS DES 5B" l'entreprise dispose d'une flotte de

¹ <https://www.ieco-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 18h)

véhicules utilitaires spécialement aménagés et constituée de différents porteurs pour répondre à toute sollicitation du client.

1.2.2. Les effectifs de la société :

L'entreprise compte à ce jour 327 employés, toutes catégories confondues. L'organigramme de l'entreprise est présenté en Annexe N°01.

Le **Tableau N°21** ci-dessous représente le classement des employés de la société IECO suivant la fonction :

La fonction :	Nombre d'employés :
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadres dirigeants ▪ Cadres ▪ Maîtrise ▪ Exécutants 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 06 ▪ 46 ▪ 158 ▪ 117
Total :	327

Source : Service des Ressources Humaines.

Le **Tableau N°22** est un classement des employés suivant le niveau d'études :

Niveau d'étude :	Nombre d'employés :
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Master ▪ Ingénieur ▪ Centre de formation : Technicien Supérieur ▪ Licencié ▪ Bac+2 ▪ Enseignement secondaire ▪ Enseignement moyen ▪ Enseignement primaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 03 ▪ 08 ▪ 29 ▪ 20 ▪ 42 ▪ 105 ▪ 118 ▪ 02
Total :	327

Source : Service des Ressources Humaines.

1.2.3. La force de production¹ :

On estime la force de production de l'usine d'environ : 36.000.000 m^2 de carton ondulé (plaques de papier) annuellement. L'usine produit environ 140 m^2 de plaques de carton par minutes. Pour ce qui est des emballages et des caisses en carton, la production est estimée à 260 boîtes par minutes.

¹ Service commerciale de la Sarl IECO.

Ces chiffres sont propices à la hausse en vue de l'élargissement de l'activité de l'entreprise et l'accroissement du nombre de ses clients.

1.3. Clients et fournisseurs de l'entreprise :

1.3.1. Les clients¹ :

Les clients utilisateurs des emballages en carton sont innombrables et appartiennent à des secteurs d'activité variés, dont entre autre :

- La céramique ;
- La biscuiterie ;
- La chocolaterie ;
- L'agroalimentaire ;
- La chaussure & l'habillement ;
- La chimie & la pharmacie ;
- Les cosmétiques & la parfumerie ;
- Le plastique ;
- L'ameublement ;
- L'électroménager ;
- L'agriculture.

1.3.2. Les fournisseurs de la matière première² :

L'entreprise se fournit en matière première au près de fournisseurs avec lesquels elle a construit une relation durable est de confiance. On compte parmi une grande majorité de ses fournisseurs des producteurs européens comme Norecom, Roxcell ou encore Cartesar. La raison du choix de ces fournisseurs européens revient non seulement à la qualité de leur produit et services qu'ils offrent mais aussi à une franchise établi dans le cadre des accords de libre échange entre l'Algérie et les pays de l'union européens qui permet aux importateurs algériens de ne pas payer les droit de douanes à l'importation quand le pays d'origine et d'expédition est prouvé européen (Union Européenne précisément).

1.4. Aspect commercial et marketing³ :

L'attrait du consommateur se fait par l'emballage. En conséquence la qualité revêt une importance capitale d'où en découle l'appellation de l'emballage de vendeur silencieux. La principale préoccupation pour le marketing est le coût et la qualité. De ce fait, pour renforcer la qualité, l'entreprise IEEO a jugé qu'il était essentiel d'investir dans un laboratoire.

L'un des points forts de l'entreprise est qu'elle est capables de proposer des solutions avant même que l'utilisateur n'ait pu localiser exactement l'origine de son problème ceci grâce au

¹ <https://www.ieeo-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 18h)

² Service commerce extérieur de la Sarl IEEO.

³ <https://www.ieeo-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 15h)

savoir faire de ses cadres dont l'engagement, la créativité, et la fiabilité garantissent un niveau de qualité extrêmement élevé de ses produits.

De plus, l'analyse et l'amélioration systématique du processus lui permet en outre de proposer sur le marché des produits affichant un très bon rapport qualité/prix.

1.5. Les rôles économiques, sociales et environnementales de la société IECO et ses objectifs¹ :

1.5.1. Le rôle économique :

L'entreprise veille constamment à répondre aux besoins de ses clients tout en prenant en comptes les différentes formations et spécifications des produits demandés. De plus, l'entreprise participe au renforcement de l'économie nationale, à la hausse de la balance commerciale et à l'encouragement de la production nationale.

1.5.2. Le rôle social :

Le rôle social de cette entreprise est de fournir des emplois constants ou sous contrats, d'absorber le chômage ; grâce notamment à l'évolution constante de la société qui permet d'employer un grand nombre de personne et d'augmenter leur revenu individuel et donc d'augmenter leur pouvoir d'achat.

1.5.3. Le rôle environnemental :

Le papier et le carton sont considérés comme deux matières non nuisibles à l'environnement, ce sont deux matières qui se décomposent rapidement car elles sont faites à partir de cellulose, une base tout à fait naturelle. Aussi, une grande majorité des déchets en papier ou en carton est recyclable à 100%. En plus, le papier importé provient en grande majorité d'une source recyclée.

1.5.4. Les objectifs de la société IECO² :

- Maximiser le chiffre d'affaire et les profits ;
- Se faire un grand nom et une excellente réputation sur le marché national ;
- Proposer sur le marché national des produits finis et semi-finis de qualité et à moindre couts ;
- Gagner la confiance et fidéliser le maximum de clients potentiels.

1.6. Pourquoi l'entreprise a-t-elle recours à l'importation³ ?

La matière première exploitée lors de la production est le papier de différents types :

¹ Service commerce extérieur de la Sarl IECO.

² <https://www.ieco-dz.com/entreprise/presentation> (17/06/2021 à 22h)

³ Service commerce extérieur de la Sarl IECO.

- Pour les couvertures :
 - Kraftliner brun ;
 - Kraftliner blanc ;
 - Kraftliner blanc, couché ;
 - Testliner brun ;
 - Kraft top liner brun ;
 - Testliner blanc, non couché ;
 - Testliner nuageux ;
 - Testliner blanc, couché ;
- Pour les cannelures :
 - Cannelure mi-chimique ;
 - Cannelure recyclée - medium ;
 - Cannelure recyclée légère ;
- Autres papier et cartons :
 - Carton plat ;
 - Papiers d'impression écriture ;
 - Papiers kraft.

L'entreprise est dans l'obligation d'importer cette matière pour une unique raison : l'absence de production de cette matière première sur le territoire algérien.

En conclusion, la Sarl IECO est bien implantée sur le marché algérien des emballages en carton ondulé. Elle assure sa pérennité grâce à ces nombreux clients qui lui font confiance pour son savoir faire et la qualité de ses produits.

Section 02 : Méthodologie de recherche et résultats de l'étude qualitative :

Dans la présente section nous allons tenter de démontrer l'influence des Incoterms sur les opérations d'importation en Algérie. Pour cela, nous allons d'abord évoquer notre méthodologie de recherche, et par la suite un résumé des résultats trouver.

2.1. Méthodologie de recherche :

Notre recherche est une recherche qualitative que nous allons expliquer dans les points ci-dessous :

2.1.1.L'étude qualitative :

La méthode de l'étude qualitative permet de faire une analyse et de comprendre des phénomènes, des faits ou des sujets. Son objectif est d'obtenir des données de qualité et non des données d'une quantité importante. Cette méthode de recherche porte sur des interprétations, des expériences et leur signification. Son approche compréhensive peut être

utilisée dans beaucoup de domaines comme dans les sciences sociales, l'histoire ou les études de marché (notamment en marketing).¹

2.1.2. Les techniques de l'étude qualitative :

L'étude qualitative s'appuie sur une collecte de données qui sont obtenues grâce à trois méthodes principales :

- L'observation : c'est une technique très utilisée dans les études qualitatives, elle permet une analyse du réel : décrire des comportements, des lieux, des situations et des émotions auxquels l'observateur assiste.²
- L'entretien : cette technique permet de récolter des données verbales qui sont récoltées grâce à des questions (préparées en amont ou non). Cette seconde technique de l'étude qualitative permet de comprendre le sujet à partir d'interprétations des données récoltées lors des témoignages. Les types d'entretien sont :
 - L'entretien directif ;
 - L'entretien semi-directif ;
 - L'entretien non-directif.³
- Le focus-group : Cette technique consiste à rassembler des individus pour comprendre leur comportement à l'égard d'un phénomène, d'un sujet ou d'un produit. Ce protocole d'enquête permet de recueillir l'opinion de plusieurs personnes à la fois dans un environnement social particulier.⁴

2.2. La technique de recherche choisie :

Afin de préciser les résultats de notre recherche, nous avons opté pour des entretiens semi-directifs pour nous apporter plus de d'informations sur le sujet.

2.2.1. L'entretien semi-directif :

L'entretien semi-directif, appelé également entretien qualitatif ou approfondi, est une méthode d'étude qualitative. Le but est de récolter des informations qui apportent des explications ou des éléments de preuves à un travail de recherche. Pour obtenir ces données, l'entretien semi-directif se compose d'une série de questions ouvertes. Elles sont préparées au préalable par le chercheur et les données recueillies devront être interprétées, afin de pouvoir rédiger une conclusion argumentée.⁵

¹ <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/> (12/06/2021 à 19h)

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

⁵ <https://www.scribbr.fr/methodologie/entretien-semi-directif/> (13/06/2021 à 10h)

2.2.2. Le guide d'entretien :

Le guide d'entretien est un document qui englobe l'ensemble des questions à poser ou thèmes à aborder par le chercheur lors d'une entrevue.¹

Nous avons élaboré un guide d'entretien (Annexe N°02). Nous l'avons introduit par une présentation de notre recherche et la problématique à laquelle nous souhaitons trouver des réponses. Le guide aborde trois thèmes principaux : l'influence des Incoterms, le choix des Incoterms et pour finir l'utilisation des Incoterms.

2.2.3. Le profil des interviewés :

Les personnes que nous avons choisies d'interviewer sont en relation directe avec les importations. Au sein de l'entreprise d'accueil nous nous sommes dirigés vers le responsable du service Commerce Extérieur ainsi que la responsable du service Finance. Et en dehors de l'entreprise nous avons pris contacte avec un transitaire. Ces personnes touchent chacune une différente étape liée à l'opération d'importation.

Les enquêtés ont été interviewés en face à face, individuellement, à l'aide du guide d'entretien préparé en amont.

2.3. Les réponses obtenues aux entretiens :

Nous allons retranscrire les réponses des interviewés sous forme de résumé suivant les thèmes abordés et tenter de faire ressortir les informations essentielles.

2.3.1. L'influence des Incoterms :

Nous avons posés aux interviewés trois questions ouvertes afin de mettre en évidence l'influence des Incoterms sur les opérations d'importation.

Les questions étaient les suivantes :

- Selon vous, quel est le problème majeur réglé par les Incoterms ?
- A quel niveau peut-on voir la différence entre une opération d'importation avec Incoterm et une opération sans Incoterms ?
- A votre niveau, comment les Incoterms influencent l'opération d'importation ?

Nous allons synthétiser les réponses de chaque interviewé à ces trois questions dans les points suivants :

A. Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :

¹ <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/> (13/06/2021 à 10h)

De son point de vu, les Incoterms facilitent la communication et la compréhension entre les parties (acheteur/vendeur), ils permettent aussi de partager les différentes responsabilités liés aux importations, qu'elles soient financière ou logistique, et surtout d'éviter les litiges.

Les risques et les coûts sont maîtrisés dans les opérations qui utilisent les Incoterms et chaque partie a sa part de responsabilité au cours de toute la transaction, alors que dans le cas contraire il n'y a pas de garantie que la marchandise achetée va être reçue comme voulue et comme prévue, en respectant qualité, délai et frais.

Pour finir, à sont niveau, l'influence des Incoterms se voit dans le fait qu'il y ait possibilité pour l'entreprise de prendre en charge les actions qu'elle maîtrise seulement lors de tout le processus d'acheminement de la marchandise. Cela ne peut résulter que sur une opération de qualité et avec une grande efficacité.

B. Les réponses de la responsable du service Finance :

Le problème majeure réglé par les Incoterms est bien la répartition des frais : qui paye quoi, grâce à cela le responsable du financement peut estimer au préalable les frais et les coûts à payer, et tout malentendu, d'ordre financier, est évité.

La différence entre une opération d'importation avec Incoterms et une autre sans Incoterms se voit principalement d'un point de vu de sécurité financière, l'utilisation des Incoterms va permettre de protéger les deux parties et d'éviter les risques liés au paiement. Avant de procéder à l'achat ou à la vente les concernés s'entendent et fixent le montant à payer avec un Incoterm déterminer (exemple : montant en CPT). Ce montant ne changera pas, et sera réglé par le biais d'une technique de paiement (remise documentaire, lettre de crédit,...) convenue en amont aussi.

Et enfin, l'influence des Incoterms ressort dans la répartition des coûts et des frais ainsi que des risques tout au long de la transaction. L'entreprise peut choisir d'utiliser EXW et de gérer et négocier tout les coûts qui en découleront, ou bien d'utiliser DDP et de faire confiance aux qualités de service du fournisseur et de sa capacité à tirer les meilleurs coûts sur chaque opération.

C. Les réponses du transitaire :

Du point de vu du transitaire que nous avons interrogé, les Incoterms règlent des problèmes d'organisation de la chaîne logistique, en employant un Incoterm donné chacun prend connaissance de son rôle et de ses missions en fonction de ce que ce terme énonce.

Il dit aussi que sans Incoterms il peut y avoir possibilité d'arnaque au niveau de la logistique et que donc rien ne garantit la réception de la marchandise au bon port et en bon état dans les conditions négociées. Cependant dans le cas ou un terme commercial est employé, le partage des risques et des frais et déjà clairs et en cas de problème le concerné en assumera les conséquences.

Les Incoterms influence les opérations d'importation dans leur déroulement du début à la fin, les deux parties sont en accord avec le partage des coûts et des frais de la transaction en

partant de la sortie de la marchandise de l'usine jusqu'à sa destination finale. Les importations deviennent alors plus sûres et efficaces.

2.3.2. Le choix des Incoterms :

Nous avons posés aux cours de nos entretiens deux questions concernant le choix des Incoterms :

- Selon vous, quel est le critère le plus important pour le choix d'un Incoterm ?
- Y-a-t-il un Incoterm de prédilection pour les importateurs Algériens ?

Comme précédemment, les réponses de chaque interviewé sont résumées dans les points suivants :

A. Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :

Pour choisir un Incoterm il faut d'abord analyser la capacité de l'entreprise à assurer la chaîne logistique ainsi que les risques qu'elle est prête à encourir. Il est utile de voir aussi la qualité de service que l'autre partie peut offrir et assurer, et de prendre en considération l'ampleur des risques et des coûts qui résulteraient d'une décision donnée.

Pour les importateurs algériens, l'Incoterm de prédilection peut être le CFR, car dans ce cas c'est au vendeur que revient de gérer le transport et ses frais jusqu'au port de destination, il se charge aussi des formalités douanières et règle les droits et taxes liés. Le vendeur est mieux placé pour négocier les coûts et les frais dans son pays (exemple : transport de la marchandise à la sortie de l'usine, opération de chargement sur un navire...), tandis qu'il reviendra à l'acheteur d'assurer sa marchandise pendant son transport principale jusqu'à destination finale, il assumera alors les risques.

B. Les réponses de la responsable du service Finance :

L'un des critères essentiels à prendre en considération avant de faire le choix d'un Incoterm c'est le rapport risques/frais qu'il implique. Ce rapport doit être acceptable avant d'entamer n'importe quelle transaction. Il faut analyser le rapport qualité/coûts des services que l'entreprise pourrait se permettre d'effectuer elle-même (manutention, assurance...).

De son point de vue, chaque importateur choisit un Incoterm selon sa situation et sa capacité à assumer les responsabilités, il n'y a pas un terme efficace pour toutes les entreprises car chacune est différente.

C. Les réponses du transitaire :

Le choix de l'Incoterm va se faire selon la capacité de chaque partie à prendre en charge les différentes étapes de la chaîne logistique ainsi que l'opération dans sa forme globale.

Le transitaire pense lui aussi qu'il n'y a pas d'Incoterm qui pourrait convenir à tout importateur algérien. Chaque entreprise doit faire sa propre étude et analyse de la situation pour réussir à mettre en œuvre l'Incoterm adéquat.

2.3.3.L'utilisation des Incoterms :

Deux questions ont été posées aux interviewés :

- Selon vous, l'utilisation des Incoterms est elle préférable pour les importateurs Algériens ?
- Les importateurs Algériens ont-ils le choix des Incoterms ou sont-ils encadrés par l'Etat ?

Dans les points suivants, nous résumons les réponses de chaque intervenant :

A. Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :

D'après lui, l'utilisation des Incoterms est nettement préférable pour les importateurs algériens, et cela pour éviter les litiges et minimiser les risques du commerce international.

De plus, il n'y a pas de loi qui oblige les importateurs algériens à utiliser un Incoterm défini, par déduction ils sont libre de choisir l'Incoterm qui leur convient. Une certaine année, l'Etat à tenter de contrôler les importations en imposant aux commerçants le FOB. Si avec le CFR, c'est le fournisseur qui se charge du transport maritime de la marchandise jusqu'au port de destination et paye le transport en euros, le FOB impose un paiement en dinar par le destinataire de la marchandise. Cependant cette obligation n'a pas duré dans le temps, et a vite été annulée.

B. Les réponses de la responsable du service Finance :

Les Incoterms offrent une protection financière aux deux parties, c'est pour cela que leurs utilisation est plus que souhaitable.

A sa connaissance, il n'y a aucune loi qui impose un Incoterm aux importateurs algériens, ils sont libres de choisir le terme qui correspond le plus à leurs transactions.

C. Les réponses du transitaire :

Selon l'interrogé, il est toujours préférable de mettre les choses aux claires avant de s'engager dans des échanges internationaux, et c'est en utilisant les Incoterms que cela est possible.

Aussi, les importateurs algériens ont le choix d'employés les Incoterms qui leur conviennent, bien qu'il n'y ait pas une grande diversification des termes utilisés fait-il remarquer.

2.4. Résumé des entretiens :

Ces entretiens nous ont permis d'éclaircir un bon nombre de points concernant notre sujet. Chacun des trois interviewé nous a apporté des réponses claires et précises et nous avons pu en tirer ce qui nous a semblé pertinent et intéressant pour notre recherche. Bien sûr, leurs réponses s'appliquent aux importations en Algérie, de part l'expérience des interviewés dans le commerce algérien.

Le premier thème abordé était, comme nous l'avons cité, l'influence des Incoterms. Après avoir décortiqué chaque réponse, nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

- Les Incoterms règlent en effet plusieurs problèmes dans les transactions du commerce international. C'était leur but prioritaire à leur création. Ils rendent les transactions plus fluides en y imposant une organisation du début à la fin en englobant tout les aspects (financiers, logistiques,...) et en simplifiant la communication entre les parties et entre tout agent participant à chacune des étapes de l'opération. De plus, ils garantissent une protection financière et une sécurité des paiements. Aussi chaque partie peut faire une estimation des frais et des coûts qu'elle aura à supporter. Les Incoterms permettent d'éviter les litiges, qu'ils soient d'ordre matériel ou financier, car chacun prend connaissance de son rôle dans l'opération commerciale et se doit de l'assumer.
- La différence entre les opérations d'importations utilisant les Incoterms et celles sans Incoterms se remarque sur différents niveaux, mais l'aspect qui est le plus ressorti au cours de nos entretiens est principalement l'aspect sécuritaire. On ressent plus de confiance entre les parties lorsqu'il y a utilisation des Incoterms. L'importateur est certain de recevoir la marchandise qu'il a commandée, en bon état, dans les délais prévus. Il est sûr que sa marchandise voyagera à bord du moyen de transport prévu et il est au courant du moment des transferts des risques. Tandis que l'exportateur, il est sûr de se faire payer par la technique de paiement prévue dans le contrat de vente. Il n'y a alors aucune possibilité d'arnaque, car tout est prévu et organisé en amont.

Le deuxième thème était le choix des Incoterms, nos conclusions sont comme suit :

- Pour choisir un Incoterm, il existe un certain nombre de critères. Avant de choisir un des 13 termes commerciaux, l'entreprise doit analyser sa capacité à prendre en charge et à gérer et à négocier les coûts des étapes de l'opération, le pré-acheminement de la marchandise à sa sortie de l'usine, le transport principal jusqu'à destination, et le post-acheminement jusqu'à sa destination finale. Aussi, il faut que l'entreprise prennent en considération la qualité de service que l'autre partie peut offrir et faire une comparaison avec ce qu'elle-même a à offrir en prenant compte du rapport qualité/frais.
- Il n'existe pas d'Incoterm de prédilection pour les importateurs algériens et les importateurs en général. La raison est que le choix de l'Incoterm revient aux aptitudes de l'entreprise, comme on l'a vu. Cependant, les incoterms les plus adaptés pour les commerçants algériens pourraient être ceux qui n'impliquent que peu de responsabilités de gestion de l'opération avant que la marchandise n'arrive sur le territoire algérien.

Le troisième thème concernait l'utilisation des Incoterms, nous sommes sortis des entretiens avec les déductions suivantes :

- L'utilisation des Incoterms est plus que conseillé pour les importateurs algériens, d'une part pour les aspects positifs qu'ils apportent aux opérations et qu'on a vu lors de la partie « influence des Incoterms » et d'autres part pour se plier aux règles du commerce international et pour être en accord et au même niveau que les commerçants étrangers.

- D'après les interviewés, l'Etat Algérien n'a publié aucune loi, en 2020 et 2021, pour imposer aux importateurs un Incoterm précis. Les commerçants peuvent utiliser le terme qui leur convient et les arrange.

En conclusion de cette section, notre recherche qualitative a abouti aux résultats espérés, et ces derniers vont nous être utiles à la fin de ce chapitre pour apporter des réponses à nos questionnements.

Section 03 : Analyse d'une opération d'importation au sein de la Sarl IECO :

Nous avons eu l'occasion, au cours de notre stage, de suivre le déroulement d'une opération d'importation au sein de la Sarl IECO. Nous allons relater dans cette section les étapes principales de l'importation de bobines de papier qui est la matière essentielle importée par l'entreprise.

3.1. Introduction à l'opération :

Tout d'abord, nous devons déterminer cette opération ainsi que les intervenants et les moyens employés afin de voir de façon claire le déroulement de la procédure.

Nous étudions une importation effectuée par la Sarl IECO, le produit importé est le papier White Testliner 135 GSM. Ce papier va être importé sous forme de bobines. Le fournisseur de cette opération est la société NORECOM Forest Products GmbH, qui produit cette marchandise en Italie.

3.2. Le processus d'achat :

3.2.1. Définir le besoin :

Pour connaître ses besoins en matière première l'entreprise procède à un calcul du besoin selon son carnet de commande, elle détermine alors le besoin en tonne pour chaque client et par la suite elle effectue des prévisions annuelles pour être sûr de satisfaire la demande.

3.2.2. Choisir le fournisseur :

Une comparaison des offres des fournisseurs se fait, et pour une commande donnée un seul fournisseur est sélectionné, c'est celui qui propose des prix acceptables et une bonne qualité de produit.

Dans le cas que nous étudions, c'est le fournisseur (NORECOM Forest Products GmbH) qui propose au responsable des achats chez IECO un stock appelé « stock lot ». Le « Stock Lot » est un lot de bobines de papier qui a été produit par le fournisseur mais qui n'a pas été vendu comme prévu, ce dernier tente alors de le vendre à des prix réduits.

Le groupe - NORECOM - est un producteur mondial, un groupe commercial et un acteur multi actif dans les industries de la forêt et de l'acier. Ses forces reposent sur une expérience

de plus de 65 ans dans ces industries, qui a débuté en Allemagne et s'est développée très rapidement dans le monde entier, notamment en Europe, en Extrême-Orient et dans les pays du Moyen-Orient.¹

La proposition du « stock lot » est envoyée, de la part du fournisseur, par e-mail au responsable des achats ainsi que le responsable du service commerce extérieur. Les informations suivantes y sont mentionnées :

- La nature du papier et ses caractéristiques (White TestLiner, 135 GSM) ;
- Le poids des bobines en tonnes (125 MT) ;
- Le prix proposé avec l'Incoterm souhaité (490 Euro, CFR Alger) ;

3.2.3. Négocier le prix :

Les négociations du prix des bobines de papier se font par mail, cependant dans notre cas il n'y a pas eu de négociation car le « stock lot » se vend déjà à prix réduit comparé à une commande normale.

3.2.4. La commande :

La proposition du fournisseur est étudiée, si elle convient aux besoins de l'entreprise un e-mail de confirmation est renvoyé avec une demande de facture pro-forma. Le fournisseur établit la pro-forma, celle-ci porte les mentions suivantes :

- Identité et coordonnées du fournisseur (NORECOM) ;
- Identité et coordonnées de l'acheteur (Sarl IECO) ;
- La mention « pro-forma » ;
- La date d'émission ;
- Les spécificités du papier, la quantité, le prix unitaire en euro ;
- Le prix total en CFR Alger ;
- Le montant FOB ;
- Le montant du Fret ;
- Le pays d'origine et le pays de provenance ;
- Le type de transport (maritime, en conteneurs) ;
- Le type de paiement (remise documentaire, à vue) ;
- Le nom de la banque du fournisseur (Unicredit Bank Austria AG) ;
- Signature et cachet du fournisseur.

(Voir la pro-forma en Annexe N°03)

Par la suite, la pro forma doit être validée par l'acheteur avec signature et cachet de l'entreprise, la commande est alors confirmée.

3.3. L'Incoterm choisi :

¹ <http://norecom.com/about-us/history> (17/06/2021 à 11h)

L'Incoterm le plus couramment utilisé dans les opérations d'importation que fait la Sarl IECO est le CFR Port d'Alger, pour des raisons que nous allons voir ci-dessous.

3.3.1. Rappel du CFR Port d'Alger :

Pour notre cas, cet Incoterm prévoit ce qui suit :

- Le fournisseur NORECOM se doit de charger la marchandise à bord du navire qu'il a désigné (Le Tamanrasset), d'effectuer le dédouanement à l'exportation, de supporter les frais de transport jusqu'au port de destination (Port d'Alger) et de payer les droits et taxes liés.
- L'acheteur (Sarl IECO) doit supporter les risques du transport à partir du moment où la marchandise est à bord du navire.

3.3.2. Les raisons du choix de l'Incoterm CFR :

Le choix de l'Incoterm revient à la Sarl IECO dans cette transaction avec NORECOM. La raison de ce choix revient principalement à ce qui suit :

- La Sarl IECO n'a pas la capacité de prendre en charge et de négocier le prix de l'acheminement de sa marchandise à la sortie de l'usine du fournisseur jusqu'au port d'embarquement ;
- La Sarl ne peut pas effectuer le dédouanement à l'exportation ;
- La Sarl ne maîtrise pas le transport international ;
- La Sarl accepte d'assumer les risques du transport et de contracter une police d'assurance ;
- La Sarl peut se charger du dédouanement à l'importation ;
- La Sarl peut se charger des frais de déchargement et du post-acheminement jusqu'à son usine ;

3.4. L'assurance :

3.4.1. Comment contracter une police d'assurance ? :

Le fournisseur signal par mail le responsable du commerce extérieur quelques jours avant l'embarquement de la marchandise, il envoie une copie de la facture commerciale ainsi que des informations concernant l'embarquement :

- Nom du navire ;
- Port d'embarquement ;
- Date d'embarquement ;

Ces informations sont essentielles à l'établissement d'une police d'assurance.

Dans notre cas l'assurance se fait auprès de Cash Assurance, cette dernière fournit au concerné une pièce appelée Avis d'aliment (Annexe N°04) qui comporte les mentions suivantes qu'il va falloir compléter en se basant sur la copie de la facture commerciale reçue et les informations fournis par le fournisseur :

- Type de transport (maritime) ;

- Nom et adresse de l'assuré (Sarl IECO) ;
- Type de garantie (tous risques) ;
- Mode de chargement ;
- Taux de prime (0,1%) ;
- Taux de change (1 Euro = 161,40 DA) ;
- Nom du fournisseur (NORECOM) ;
- Tonnage de la marchandise (143 MT) ;
- Nature de la marchandise (Papier en bobines) ;
- Types d'emballage (conteneurs) ;
- Nom du port d'embarquement (Marina di carrara, Italie) ;
- Destination (Port d'Alger, Algérie) ;
- Date d'embarquement ;
- Nom du transporteur (ARKAS Line) ;
- Nom du navire (Tamenrasset) ;
- Valeur assurée en devise ;
- Valeur assurée en dinars ;
- Prime nette ;
- Date d'établissement ;
- Cachet et signature de l'assuré.

Une fois l'avis d'aliment complété, il est scanné puis renvoyé à Cash Assurance. Cette opération se fait avant l'embarquement de la marchandise sur le navire.

3.4.2. Pourquoi assurer la marchandise ?

Le papier est une matière assez fragile il faut absolument contracter une police d'assurance pour être sûr de se faire dédommager en cas d'accident. L'accident le plus courant est cité dans l'exemple suivant :

Exemple :

La marchandise arrive au port de destination au bord d'un navire, la compagnie maritime envoie un expert qui vérifie l'état des conteneurs avant que ces derniers ne soient envoyés par route au siège de production de la Sarl IECO. Une fois à destination, les conteneurs sont ouverts et les agents sur place procèdent au déchargement des bobines de papier. Les agents remarquent un sinistre : deux bobines sont abîmées et la cause est due à une fissure sur le toit du conteneur par laquelle l'eau a pénétré. Il est à noter que ce type d'accident arrive surtout en période de pluie.

Par la suite, les agents signalent le sinistre au responsable Commerce Extérieur. Ce dernier contacte Cash Assurance qui va envoyer un expert pour vérifier l'état des dégâts. Cet expert, une fois sur place, prend des photos nécessaires pour constituer des preuves. Pendant ce temps, le responsable Commerce Extérieur prépare une lettre de réserve et une déclaration d'avarie. Ces deux pièces doivent être envoyées à la compagnie maritime qui accuse de réception puis à Cash Assurance. Par la suite, un chèque de dédommagement est envoyé à la Sarl IECO.

3.5. La domiciliation bancaire :

3.5.1. Comment se fait la domiciliation bancaire ?

Une fois que la marchandise est placée sur le navire, le fournisseur envoie un e-mail au responsable Commerce Extérieur pour le notifier de l'embarquement. Il constitue aussi un dossier de domiciliation qu'il envoie à sa banque. Ce dossier comprend les documents suivants :

- La facture commerciale en trois copies ;
- Le Bill of Lading (Annexe N°05) en trois copies, on y trouve les informations suivantes :
 - La mention Bill of Lading ;
 - Identité et coordonnées du transporteur (ARKAS Line) ;
 - Nom et adresse du fournisseur (NORECOM) ;
 - Nom de la banque de l'acheteur (Al Salam Bank Algeria) ;
 - Identité et coordonnées de l'acheteur (Sarl IECO) ;
 - Port d'embarquement (Marina di Carrara, Italie) ;
 - Nom du navire (Tamanrasset) ;
 - Numéro du voyage ;
 - Port de destination (Port d'Alger) ;
 - Numéro des conteneurs ;
 - Nombre de conteneurs ;
 - Poids total de la marchandise ;
 - Date d'embarquement ;
 - Cachet et signature du transporteur ;
 - Détails des conteneurs (nombre de bobines, nature du papier, poids) ;
- Le certificat d'origine (Annexe N°06), avec les mentions obligatoires suivantes :
 - Mention certificat d'origine, union européenne ;
 - Identité de l'expéditeur (NORECOM) ;
 - Identité du destinataire (Sarl IECO) ;
 - Pays d'origine (Italie) ;
 - Moyen de transport (par navire) ;
 - Spécificité de la marchandise (désignation, nature, quantité, poids) ;
 - Cachet et signature des autorités certifiant l'origine de la marchandise (Chambre économique de Vienne) ;
- La packing list (Annexe N°07) contenant des informations sur la commande et mentionnant ces informations :
 - Mention Packing List ;
 - Identité de l'expéditeur (NORECOM) ;
 - Identité de l'importateur (Sarl IECO) ;
 - Spécificité de la marchandise (désignation, nature, quantité, poids) ;
 - Type de transport (voie maritime, en conteneur) ;
 - Emballage (Bobines) ;
 - Pays d'origine et de provenance (Italie) ;
- Le certificat Eur.1 (Annexe N°08), qui contient les informations ci-dessous :
 - Mention Eur.1 ;
 - Nom de l'expéditeur (NORECOM) ;
 - Nom du destinataire (Sarl IECO) ;
 - Spécificités de la marchandise (désignation, nature, poids, quantité) ;
 - Cachet et signature de l'expéditeur (NORECOM) ;

- Cachet de la douane du pays d'origine ;

Par la suite, la banque du fournisseur procède à l'envoi de ce dossier par voie interbancaire à la banque de la Sarl IECO (Al Salam Bank Algeria).

3.5.2. Comment s'effectue le paiement ?

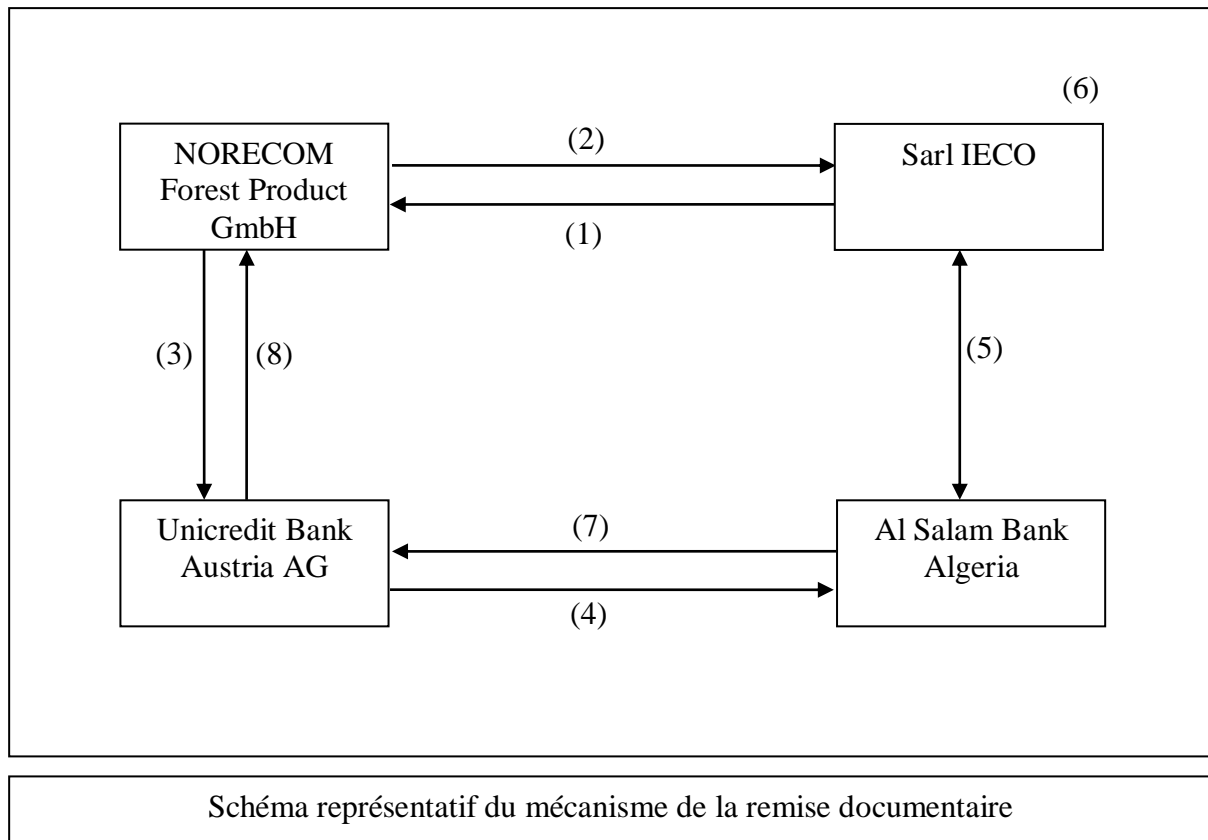
Quand la marchandise arrive au port de destination (Port d'Alger), la compagnie maritime (ARKAS Line) envoie un avis d'arrivé (Annexe N°09) au responsable Commerce Extérieur. Les mentions de l'avis d'arrivé sont :

- Identité et coordonnées du transporteur (ARKAS Line) ;
- Identité du réceptionnaire (Sarl IECO) ;
- Lieu et date de livraison ;
- Nom du navire (Tamanrasset) ;
- Port d'embarquement (Marina Di Carrara, Italie) ;
- Numéro du Bill of Lading ;
- Détails de la marchandise (Désignation, nombre de bobines, poids) ;
- Montant en dinars HT ;
- Montant en dinars de la TVA ;
- Montant en dinars TTC ;
- Montants des cautions et surestaries ;
- Autres indications ;

La responsable du financement des importations constitue un dossier contenant :

- L'avis d'arrivée ;
- La copie de la facture commerciale ;

Ce dossier est envoyé à la banque (Al Salam Bank Algeria) afin de procéder au paiement dans les conditions prévu au préalable. La technique de paiement qui a été convenue (mentionnée dans la facture pro-forma et la facture commerciale voir annexe N°03) est la remise documentaire. Ci-dessous un schéma représentatif du mécanisme de cette remise documentaire :

Figure N°04 : Le mécanisme de la remise documentaire IECO-NORECOM :

Explication des étapes de cette remise documentaire :

- Etape 1 : La Sarl IECO accepte le Stock Lot, la commande est passée ;
- Etape 2 : NORECOM expédie la marchandise ;
- Etape 3 : NORECOM remet les documents à sa banque remittante (Unicredit Bank Austria AG) ;
- Etape 4 : La banque remittante transmet les documents à la banque présentatrice (Al Salam Bank Algeria) ;
- Etape 5 : La banque présentatrice remet les documents à la Sarl IECO contre un paiement ;
- Etape 6 : La Sarl IECO présente les documents au transporteur et prend possession de sa marchandise ;
- Etape 7 : La banque présentatrice chargée d'encaissement, transfère les fonds à la banque remittante ;
- Etape 8 : La banque remittante crédite le compte de NORECOM.

Une fois le paiement effectué, la banque établit une facture domiciliée qui prouve que le virement a bien été fait. Alors, le dossier domicilié est remis à la responsable du financement des importations. Ce dossier va être utile pour le dédouanement de la marchandise.

3.6. Transport de la marchandise :

3.6.1. Quel est le type de transport ?

Dans le cas que nous sommes entrain d'étudier, le transport de la marchandise se fait par voie maritime, pour des raisons évidentes :

- Les navires porte-conteneurs sont plus adaptés au transport de bobines de papiers dans de bonnes conditions ;
- La distance entre le port d'embarquement (Marina di Carrara, Italie) et le port de destination (Port d'Alger, Algérie) est relativement courte ;
- Le transit time (délai de transport entre port de chargement et port de déchargement) est intéressant (5 à 8 jours) ;
- Le coût du fret est avantageux (conteneur de 40 pieds qui porte 25 tonnes, entre 30 et 40 euro la tonne, 1000 euro le conteneur).

3.6.2. Le transitaire :

Le transitaire dans notre cas a pour mission d'organiser la manutention et l'acheminement de la marchandise de l'entrepôt jusqu'à l'usine de la Sarl IECO. Il procède aussi au dédouanement de cette dernière et règle les frais de magasinage. Une fois ses tâches effectuées, il transmet une facture qui énonce les détails de ses prestations aux responsables chez IECO.

Quand le transitaire règle les frais de la douane il reçoit un exemplaire déclarant d10 pour prouver cette action. (Annexe N°10)

La Sarl travail exclusivement depuis 1992 avec le même transitaire, une grande confiance s'est installée entre les deux partenaires et la qualité du service proposé est largement satisfaisante.

3.7. Le dédouanement :

L'entreprise ne peut récupérer sa marchandise qu'après avoir procédé à son paiement au près de sa banque.

Pour procéder au dédouanement de cette marchandise il faut constituer le dossier suivant :

- Le dossier domicilié fournis par la banque à la responsable Finance après règlement de la marchandise ;
- Une copie du registre de commerce (Annexe N°11) ;
- Une copie du NIF (Numéro d'Identification Fiscale) (Annexe N°12) ;
- Un engagement (Annexe N°13). C'est une pièce qui confirme que l'entreprise s'engage à ne pas revendre la marchandise en état mais plus tôt à la transformer et l'utiliser pour la production des ses produits finis.

Ce dossier va être remis au transitaire qui va faire le nécessaire pour disposer de la marchandise et la disposer sur les camions transporteurs en direction de l'usine de production de la Sarl IECO.

En conclusion, l'opération d'importation se déroule sur une longue durée (30 à 45 jours) et cela est dû à tout le protocole que nous avons étudié dans cette section.

Conclusion du chapitre 03 :

Nous concluons notre recherche par un résumé complet des résultats que nous avons déduits à partir des entretiens que nous avons menés mais aussi à partir de l'analyse du cas pratique que nous avons étudié.

A. La procédure d'importation :

- Un long processus qui nécessite une préparation en amont et un personnel qualifié et rigoureux ;
- Plusieurs dossiers obligatoires doivent être préparés et présentés tout au long de la procédure ;
- Les fournisseurs sont choisis selon la qualité de leurs produits mais aussi la qualité du service et de la prestation qu'ils peuvent fournir (pré-acheminement de la marchandise, manutention, transport principale,...) ;
- La technique de paiement est négociée selon la relation entre l'importateur et l'exportateur ;

B. Le choix des Incoterms :

- Il est très utile de mettre en œuvre un Incoterm lors d'une opération internationale ;
- Les Incoterms rendent le processus d'importation fluide et organisée ;
- La communication entre l'importateur et l'exportateur devient plus simple grâce aux Incoterms ;
- Les importateurs algériens disposent de la liberté de fixer l'Incoterm qui leur convient ;
- Le critère le plus important pour le choix du bon Incoterm est la capacité de l'entreprise à assumer les différentes étapes de la chaîne logistique et les frais et coûts qui en découlent en s'assurant un bon rapport qualité de service/coûts.

La Sarl IECO est une société déjà bien implantée sur le marché algérien, nous avons vu ces nombreux clients qui œuvrent dans une multitude de secteurs différents allant de l'agro-alimentaire au pharmaceutique. Et pour offrir un produit de qualité, l'entreprise importe sa matière première de fournisseurs majoritairement européens qui offre une marchandise de haute qualité. C'est pour ces raisons que nous avons choisi d'effectuer un stage pratique au sein de cette entreprise.

Les recherches que nous avons menées nous ont permis d'aboutir à des résultats concluants, nous avons pu, grâce aux entretiens, mettre en évidence les Incoterms, leur utilité et leur influence sur les opérations d'importations. Nous savons désormais que les importateurs algériens peuvent choisir, selon leur capacité à gérer l'importation, et selon leur efficacité un Incoterm parmi les 13 proposés par la CCI. De plus, il est toujours préférable et conseillé d'utiliser un Incoterm dans toute opération d'importation pour avoir un certain niveau de confiance entre les parties, et pour assurer la compréhension avec les commerçants étrangers.

Ensuite, nous avons vu avec le cas pratique la complexité des opérations d'importation et les étapes les plus cruciales ainsi que les documents à fournir pour arriver au bout de ces transactions.

Pour conclure, ces deux éléments que nous avons étudiés et qui sont : la procédure d'importation ainsi que le choix des bons Incoterms, sont deux éléments que la Sarl IECO maîtrise correctement, et ceux depuis plusieurs années.

Conclusion générale :

La partie théorique de notre mémoire nous a montrée les différents aspects qui sont en relation directe avec les opérations d'importation, précisément l'aspect financier et l'aspect logistique. Nous avons vu toutes les possibilités et les choix qui s'offrent aux commerçants à l'international :

- Des techniques de financement, comme la remise documentaire ou la lettre de crédit Stand-By, nous avons vu leurs avantages et inconvénients mais aussi le mécanisme de chaque technique ;
- Des moyens de transport, choisis selon le mode de transport adéquat et le type de marchandise à transporter ;
- 11 Incoterms, mis en place pour simplifier les échanges commerciaux, nous avons vu comment chaque Incoterm responsabilise et partage les risques et les frais entre acheteur et vendeur.

Notre stage pratique au sein de l'entreprise IECO nous a permis de mieux assimiler l'aspect théorique de notre sujet que nous avons exposé en première partie de ce mémoire. L'idée globale que nous avons pu tirer à la fin de ces 04 mois de stage est que, les entreprises, étrangères généralement et algériennes précisément, sont contraintes de réaliser des opérations d'importation en respectant certaines obligations documentaires et certaines réglementations, qu'elles soient émises par les autorités concernées du pays de l'importateur ou par la Chambre de Commerce Internationale qui, comme nous l'avons vu, ont pour objectif primordial de faciliter les transactions internationale notamment en établissant les Incoterms qui ont été le sujet principal de notre deuxième chapitre.

Notre travail de recherche a été orienté suivant notre problématique et les sous questions qui en sont sorties, mais aussi suivant des hypothèses que nous avons énoncées et que nous pouvons à présent confirmer ou infirmer.

La première hypothèse était la suivante : l'importation passe par une multitude d'étapes cruciales, c'est ce qui la rend complexe. Cette hypothèse est confirmée, et c'est l'analyse de l'étude de cas effectué au sein de la Sarl IECO qui nous a permis de voir de manière concrète la complexité d'une opération d'importation et toutes les étapes nécessaires à suivre pour passer de la commande à la réception de la marchandise importée. Ces étapes sont liées les unes aux autres et chaque documents reçu à un moment donné de l'opération est essentiel à une des étapes suivantes. De plus, toute erreur risque de chambouler la suite du déroulement de l'importation. Il faut être attentif et minutieux à chaque détail et être certain que les documents ne comportent aucune erreur et toutes les mentions obligatoires.

La deuxième hypothèse était comme suit : Le mauvais choix de l'Incoterm comporte des risques. Cette hypothèse est, elle aussi, confirmée, car en plus de la théorie qui nous a démontré les risques du mauvais choix de l'Incoterm qui peuvent se manifester soit par des litiges entre importateur et exportateur soit en reflétant une mauvaise image de l'entreprise, les entretiens que nous avons pu menés avec des personnes compétentes et qualifiés nous ont apportés des réponses qui s'alignent avec cette hypothèse. De ces entretiens, nous avons conclu que pour éviter les risques entraînés par le mauvais choix d'un Incoterm, il faut impérativement bien étudier les différents critères très important pour correctement choisir le terme le plus adéquat à la situation de l'entreprise et à l'opération a menée.

La troisième et dernière hypothèse était : Les Incoterms influencent les importations sur plusieurs niveaux. Cette hypothèse a, elle aussi, pu être confirmée à la suite des entretiens effectués, qui ont prouvé que les différents acteurs d'une opération d'importation -comme dans notre cas un responsable des transactions internationales (Service Commerce Extérieur), une responsable des financements de ces dites transactions (Service Finance) ainsi qu'un transitaire- trouvent tous, chacun à son niveau, qu'un terme donné influence l'opération soit en facilitant la communication entre acheteur et vendeur, en assurant une sécurité financière ou même en minimisant les litiges. En outre, cette influence est jugée positive sur tous les niveaux si évidemment le terme est correctement choisi.

Finalement, nous sommes arrivés après tout ce travail de recherche à répondre à notre question principale : « Le choix des Incoterms influence-t-il le bon déroulement d'une opération d'importation ? »

Nous répondons à ce questionnement par l'affirmatif, car la synthèse de tous les résultats que nous ont apportés les entretiens et l'étude de cas pratique de la Sarl IECO nous a permis de mettre en évidence l'influence des Incoterms sur le bon déroulement de l'importation, comme par exemple le succès de l'importation des bobines de papier par la Sarl IECO après avoir minutieusement choisi le CFR Port d'Alger, nous avons remarqué que ce choix n'a entraîné aucun problème entre l'importateur et l'exportateur et cela pour deux raisons primaires : le respect des réglementations et documentations obligatoires ainsi que le bon choix de l'Incoterm.

Pour conclure définitivement, nous tenons à préciser que nos recherches ne peuvent pas être considérées comme complètes mais seulement comme une humble contribution visant à éclaircir les notions d'importation et des Incoterms à toutes personnes voulant s'y intéresser.

Bibliographie

Bibliographie :

• Ouvrages :

- Barelier (A) et autre : Exporter, Edition Foucher, Paris, 1997.
- Belloti (J) : Le transport international de marchandises, édition Vuibert, Paris, 2002.
- CHEVALIER (D) et DUPHIL (F), Transporter à l'international, Edition FAUCHER, Vanves, 2009.
- COOK (T) et RAIA (K) : Mastering import and export management, Edition Amacom, 2017.
- DUHAUTBOUT (D) et autres : Transporter, Edition Foucher, Paris, 2017.
- Global Negotiator, Guide pratique des Incoterms 2020, publication 2020.
- International Chamber of Commerce (ICC) : Incoterms 2020 ICC rules for domestic and international trade terms, 2019.
- KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI (H) : Crédits documentaires, lettres de crédits stand-by, cautions et garanties : guide pratique, Edition Revue Banque, 2010.
- KSOURI (I) : Le contrôle du commerce extérieur et des changes, Editions GAL, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MATINI (H) : Management des opérations de commerce internationales, 8^{ème} édition, Edition DUNOD, Paris, 2007.
- MAINI (P) et VENTURELLI (N) : Transport Logistique, Edition Génie des Glaciers, 2014.
- MARCHAL (A) : Marketing achat, Edition Ellipses, Paris, 2007.
- MARTINI (H) : Techniques de commerce international, Edition Dunod, Paris, 2017.
- MIVILLE DE CHENE (K) : Commerce international, 2^{ème} édition, Edition Eyrolles, Paris, 2009.
- MONOD (D) : Moyens et techniques de paiement internationaux, Edition ESKA.
- NAJI (J) : Commerce international : théorie, techniques et applications, Edition ERPI, Québec, 2005.
- NGOULOUBI (A) : La trésorerie des entreprises, Edition L'Harmattan, 2018.
- NGUYEN-THE (M) : Importer : Le guide, Edition d'Organisation, Paris, 2005.
- SALEH (D) et autres : Manuel de passation des marchés, FIDA, septembre 2010.

• Travaux universitaires :

- AKIL(N) et AIT TAYEB (A) : Évaluation de la performance de la fonction achat dans les établissements publics hospitaliers en Algérie, mémoire de master en sciences économiques, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2017.
- BINETTE (P) : La négociation internationale, cours de négociation internationale, Ecole Nationale d'Administration Publique, Canada, 2014.
- GHAROUT (N) et KERBICHE (S) : Etude sur les procédures d'une opération d'importation : Cas de l'ENIEM, mémoire de master en sciences commerciales, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2017.
- HANNOU (W) : Déroulement d'une opération d'importation : cas ENIEM, mémoire de master en sciences commerciales, université Mouloud Meamri, Tizi Ouzou, 2019.
- MALFILET (J) : Incoterms 2010 and the mode of transport : how to choose the right term ?, Université de Ghent, Belgique, 2012.

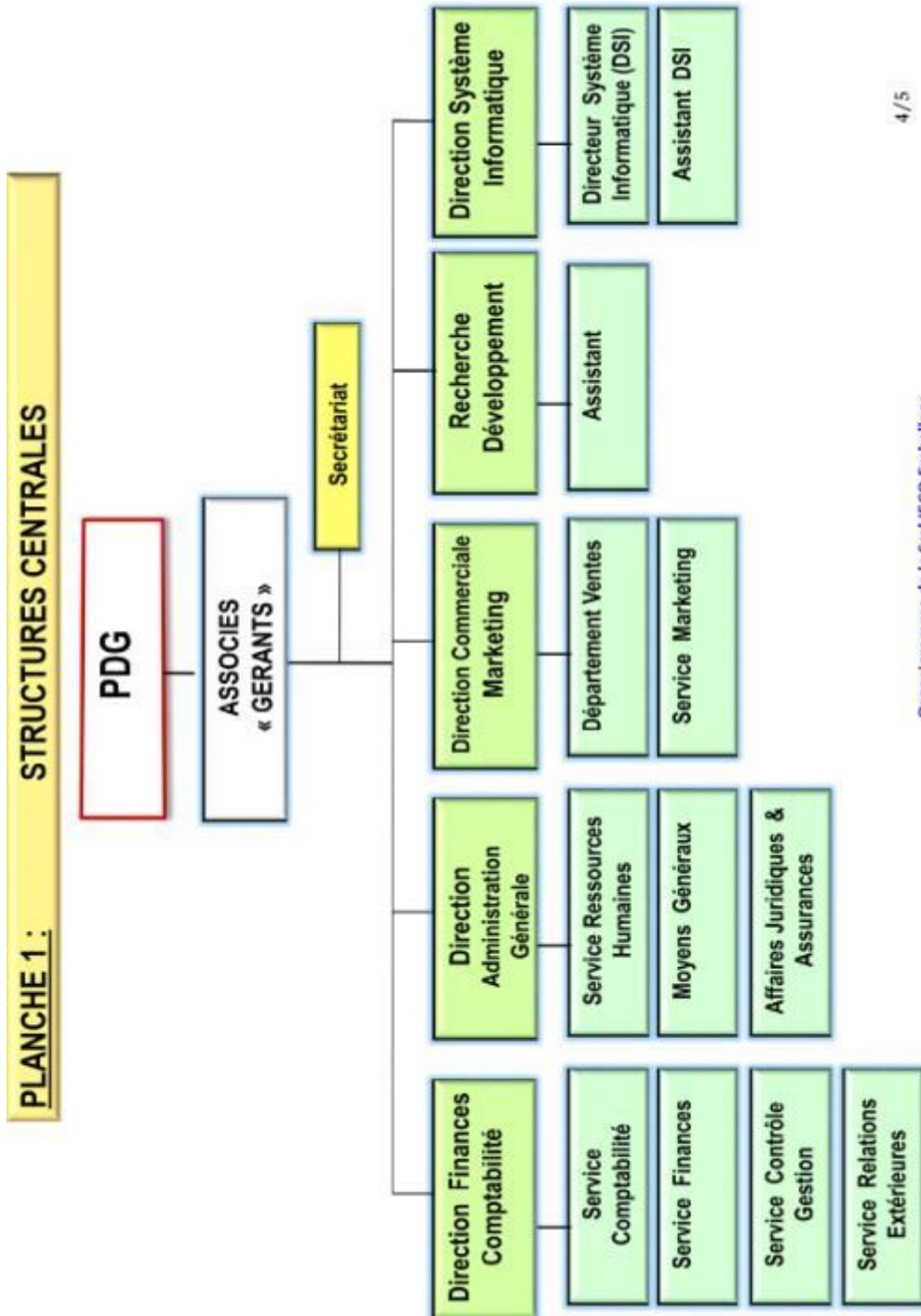
- ZOUARI (M) : L'appréciation des risques et spécificités liés à une opération d'importation et rôle de l'expert comptable, mémoire de master en science économiques et commerciales, université de Sfax, 2008.
- **Rapports et documents administratifs :**
 - Société générale banque et assurance, Performance LC Stand-by, 2010.
- **Sites web :**
 - www.assurance-professionnelle.be/assurance-transport
 - www.awex-export.be/fr/guide-a-l-export/les-incoterms-au-temps-du-covid-19
 - www.cpa-bank.dz/index.php/fr/la-remise-documentaire
 - www.debitoor.fr/termes-comptables/facture-commerciale
 - www.douane.gov.dz/spip.php?rubrique22
 - www.fr.slideshare.net/josearmandoangelino/achats-internationaux
 - www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html
 - www.gocardless.com/fr/guides/articles/bon-de-commande/
 - www.iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/
 - www.ieco-dz.com/entreprise/presentation
 - www.kpulse.fr/blog/comptabilite/bon-de-commande-bon-de-livraison-bon-de-reception-et-facture
 - www.logistics.public.lu/fr/setup-business/how-to-proceed/incoterms.html
 - www.manager-go.com/vente/pro-forma.html
 - www.norecom.com/about-us/history
 - www.orange-business.com/fr/magazine/10-raisons-developpement-international-2019
 - www.reporters.dz/industrie-de-lemballage-une-cartographie-au-service-des-professionnels/
 - www.scribbr.fr/methodologie/entretien-semi-directif/
 - www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/
 - www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/
 - www.tsa-algerie.com/la-domiciliation-bancaire-obligatoire

Annexes

Liste des annexes :

- **Annexe N°01** : Organigramme de la Sarl IECO.
- **Annexe N°02** : Guide d'entretien.
- **Annexe N°03** : La facture pro forma.
- **Annexe N°04** : Avis d'aliment.
- **Annexe N°05** : Bill of Lading.
- **Annexe N°06** : Certificat d'origine.
- **Annexe N°07** : Packing List.
- **Annexe N°08** : Certificat EUR.1.
- **Annexe N°09** : Avis d'arrivée.
- **Annexe N°10** : Certificat D10.
- **Annexe N°11** : Copie du registre de commerce.
- **Annexe N°12** : Numéro d'Identification Fiscale NIF.
- **Annexe N°13** : Engagement.

Annexe N°01 : Organigramme de la Sarl IECO.



Ecole des Hautes Etudes Commerciales

HEC Alger

Guide d'entretien

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire portant sur le thème : « Opération d'importation en Algérie : procédure et choix des bons incoterms », nous avons décidé de recueillir des informations et des données essentielles à notre travail de recherche en effectuant des entretiens avec différents acteurs qui sont directement liés à différentes étapes des opérations d'importation.

L'objectif est de répondre à notre problématique : « Le choix de l'Incoterm influence-t-il le bon déroulement d'une opération d'importation ? »

Nous avons l'honneur de vous interviewer afin de répondre aux questions insérées dans le tableau ci-dessous :

Thème	Questions
L'influence des Incoterms	<ul style="list-style-type: none">- Selon vous, quel est le problème majeur réglé par les Incoterms?- A quel niveau peut-on voir la différence entre une opération d'importation avec Incoterm et une opération sans Incoterm ?- A votre niveau, comment les Incoterms influencent l'opération d'importation ?
Le choix des l'Incoterms	<ul style="list-style-type: none">- Selon vous, quel est le critère le plus important pour le choix d'Incoterm ?- Y a-t-il un Incoterm de prédilection pour les importateurs Algériens ?
L'utilisation des Incoterms	<ul style="list-style-type: none">- Selon vous, l'utilisation des Incoterms est elle préférable pour les importateurs Algériens ?- Les importateurs Algériens ont-ils le choix des Incoterms ou sont-ils encadrés par l'Etat ?

Annexe N°03 : La facture pro forma.

■ NORECOM

NORECOM Forest Products GmbH
 Reichratsstrasse 11
 A-1010 Wien / AUSTRIA
 Tel.: +43-1-274 88 88 - 0
 Fax: +43-1-274 88 88 99
 e-mail: vienna@norecom.at
 ATU 57723388

AL SALAM BANK ALGERIA
 POUR LE COMPTE DE SARL IECO
 NIF: 099909080292735
 ZI, SITE NO.02. OULED YAICH

DZ - BLIDA
 ALGERIA

AMENDMENT 1 DD 16.02.2021

PROFORMA INVOICE

Nr O2100012 / 106982
 Date 09.02.2021 / Moalla
 Responsible bmoalla@norecom.at
 Phone: +43-1-274 88 88 - 11
 Cust.Nr./ VAT 231115
 Page 1 / 2

WE THANK YOU FOR YOUR ORDER WHICH WE CONFIRM ON BASIS OF
 OUR STANDARD TERMS OF SALE AS FOLLOWS:

SPECIFICATION	QUANTITY	REELS	UNIT PRICE CUR.	TOTAL
WHITE TESTLINER 135 GSM			510,00 EUR	76.500,00
STOCKLOT	150,000	MT		
	150,000	MT	EUR	76.500,00

PRICE IN EUR/MT, CFR ALGIERS, ALGERIA

FOB ITALIAN PORT PRICE: EUR 480,00/MT x 150 MT = EUR 72.000,00
 FREIGHT CHARGES : EUR 30,00/MT x 150 MT = EUR 4.500,00
 TOTAL CFR ALGIERS : EUR 510,00/MT x 150 MT = EUR 76.500,00

QUALITY: WHITE LINER C
 'STOCKLOT'

ORIGIN: ITALY
 PROVENANCE: ITALY

SPECIFICATION:
 REEL WIDTH 242 CM

OUTER DIAMETER: 125 CM
 CORE: 10 CMS

PACKING: EXPORT PACKED REELS



Deliveries under this contract are based on the General Trade Rules for Pulp, Paper and Board as well as our Standard Terms of Sale which are known to you

■ NORECOM

NORECOM Forest Products GmbH
Reichsratsstrasse 11
A-1010 Wien / AUSTRIA
Tel.: +43-1-274 88 88 - 0
Fax: +43-1-274 88 88 99
e-mail: vienna@norecom.at
ATU 57723388

AL SALAM BNAK ALGERIA
POUR LE COMPTE DE SARL IECO
NIF: 099909080292735
ZI, SITE NO.02. OULED YAICH

DZ - BLIDA
ALGERIA

PROFORMA INVOICE

Nr: 02100012 / 106982
Date: 09.02.2021 / Moalla
Responsible: bmoalla@norecom.at
Phone: +43-1-274 88 88 - 11
Cust.Nr./ VAT: 231115
Page: 2 / 2

SHIPMENT:

IN CONTAINERS - PROMPT ON EARLIEST POSSIBLE VESSEL

PAYMENT:

CASH AGAINST DOCUMENTS - AT SIGHT

IN OUR FAVOUR TO FOLLOWING BANK:

UNICREDIT BANK AUSTRIA AG
A-1020 VIENNA, ROTHSCILDPLATZ 1, AUSTRIA
BKAUATWW
A/C NO: 50864 252 701 (EUR)
IBAN: AT23 1200 0506 6425 2701

YOURS FAITHFULLY,

NORECOM FOREST PRODUCTS GMBH
DJURDJEVKA STOJANOVIC/MAN.DIR.

ACCEPTED: le 16/02/2021
(STAMP/SIGNATURE/
AUTHORISED PERSON TO BE NAMED)


NORECOM FOREST PRODUCTS GmbH
REICHSRATSSTRASSE 11
1010 WIEN
TEL: +43-1-274 8888 - 0
FAX: +43-1-274 8888-99



Deliveries under this contract are based on the General Trade Rules for Pulp, Paper and Board as well as our Standard Terms of Sale which are known to you



ASSURANCES
Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures
 Spa au capital de 10 000 000 000 DA

TRANSPORT MARITIME

AVIS D'ALIMENT N° : 017 / 2021

En application à la Police N°D0906.2021.10.3431.00001
 Assuré : SARL IEKO EMBALLAGE
 Adresse : ZI 02 SITE OULED YAICH BLIDA

- **Garanties :** Tous Risques FAP Sauf Vol et Disparitions Risque de guerre Transbordement
- **Mode de chargement :** Cale Pontée
- **Taux de prime :** 0.01%

Taux de change : 1 Euro = 161,40 DA

Numéro	Nombre de colis	NATURE		VOYAGE		DATE D'EMBARQUEMENT	NOM TRANSPORTEUR	NOM DU NAVIRE	VALEURS ASSUREES EN DEVISE	VALEURS ASSUREES DINARS	PRIME NETTE
		Facultés	Emballages	De	A						
NORECOM	143,100 TM	PAPIER EN BOBINE	CONTENEUR	MARINA DI CARRARA	ALGER	25/02/2021	ARKAS	TAMANRASSET	72 981,00 €	11 779 133,4 DA	14 134,96 DA
TOTAUX											

Date d'établissement : 02/03/2021

Cachet et Signature de l'Assuré



Avis Aliment reçu le : _ / _ / _

Cachet et Signature de CASH SPA

Annexe N°05 : Bill of Lading.



ARKAS

BILL OF LADING

FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper/Exporter (complete name and address) NORSKOM FOREST PRODUCTS GMBH REICHSRATSSTRASSE 11 1010 VIENNA / AUSTRIA		B/L NO. AR301DC0000000405
consignee (not negotiable unless consigned to order) TO ORDER OF AL SALAM BANK ALGERIA		<p>ARKAS Line</p> <p>ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A. Management: Istanbul - Turkey Tel: (90 212) 337 63 00 arkasline@arkasline.com.tr</p>
B/L Party (complete name and address - carrier not responsible for failure to notify see clause 11(1)) SARL TECO Z.I. SITE 2 OULED YAICH BLIDA - ALGERIA NIF: 099909080292735 CONTACT PERSON: TIBERGUEMENT ABOUBAKR PH: +213 554508003 E-MAIL: A-TIBERGUEMENT@TECO-DE.COM "Carriage by"		
Port of Receipt	Port of Loading MARINA DI CARRARA ITALIAN	RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein), the goods or the container(s) or package(s) said to contain the cargo herein mentioned, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. This particulate given below as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. The Carrier has had no possibility to check whether these particulars are correct. One original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the merchant to the carrier in exchange for the goods or issuing a delivery order. In the witness whereof the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand null and void.
Name of Vessel HANABAGHET	Voyage 40306	
Origin of Goods ALGERIA	Place of Origin ALGERIA	

Particulars furnished by the Merchant

Container No. and Seal No. Marks & Nos.	Quantity and Kind of Packages	Descriptions of Goods	Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
AXIU 1489063 FSCU 9923728 ARKU 8417809 ARKU 8430288 ARKU 8570490 ARKU 8433688	6	/40' HC Containers Said to Contain ***** AS PER ATTACHED LIST ***** 21 DAYS FREETIME OF DEMURRAGE ***** TOTAL : 58 REELS GW: 143,100.000 -KGS	
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS / OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER			6

FRIHT & CHARGES FREIGHT PREPAID For a Free Time of 11 eleven days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the container from the vessel up to the return of the empty container, the following demurrage rates shall apply. From the 12th to 14th day USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container From the 15th to 30th day USD 20 per day per 20' container USD 40 per day per 40' container From the 31st day on USD 45 per day per 20' container USD 90 per day per 40' container		Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
TARIFF is tripled for open top and flat back containers. All expenses resulting from container discharge from ship & hold / deck up to the reloading of empty/full container on ship & hold / deck are for receiver account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to strip offloaded cargo from the containers after 30 days from date when they are discharged at the Port of Discharge. The cargo carried under this Bill of Lading may be carried on-deck or under-deck on Carrier's option. In case the containers are not returned to owner's depot within 10 (ten) days after picking up, in addition to the demurrage charges incurred until 15th day, the value of the containers are not returned to owner's depot within 10 (ten) days after picking up, in addition to the amount of demurrage exceeds the value of the container, the carrier is under no obligation to accept value of container as compensation of container demurrage. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual consignee of the carrier or the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the relevant costs and expenses. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees in the empty unit designated by the local agent of the line. Shipper's & receiver's name, address, phone and fax. INCOTERMS AND SHIPPING MARK ARE ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL/FINANCING REQUIREMENTS. OTHERS ARE CARRIER FOR THE ISSUING AGENT IN WRITING AND UNDER THE CONTROL OF THE CARRIER OR THE LOCAL AGENT. INVOICE OR PRO-FORMA INVOICE, DROGT LICENSE, N.S. APPROVAL, INCOTERMS, RECEIVED MARKS OR ANY OTHER MARKS AND SALES PRICE OF THE CARGO						
Rate	Prepaid at	Payable at		Shipped on board		
	GENOA/ITALY			Date 25/02/2021		
Place and date of issue	MOVEMENT	No. of original B/L / L		Signed as Agent on behalf of the Carrier		
NOA/ITALY, 26/02/2021	PCL/FCL	THREE (03)		ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.		
PCL/FCL FREE IN / FREE OUT ALGIERS/ALGERIA						

CLEAN ON BOARD

ARKAS ITALY SRL

ARKAS Line

VESSEL : TAMANRASSET / AEX003821 PORT : ALGIERS/ALGERIA B/L NO : ARKMDCC000000405 1/1

AKIU 1489063 SEAL NO :049123 TARE:3990	9 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	24,204.000	-KGS
FSCU 9923728 SEAL NO :700704 TARE:3900	9 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	21,754.000	-KGS
AREU 8417809 SEAL NO :073798 TARE:3870	9 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	22,880.000	-KGS
AREU 8430288 SEAL NO :111826 TARE:3870	10 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	25,398.000	-KGS
AREU 8570490 SEAL NO :069109 TARE:3840	10 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	23,645.000	-KGS
AREU 8433688 SEAL NO :073778 TARE:3870	11 REELS	WHITE TESTLINER C STOCKLOT	GW :	29,218.000	-KGS

SUBSTANCE: 135 GDM

QUANTITY: 58 REELS - 143,100 MT GROSS/NET WEIGHT
PACKING: EXPORT PACKED REELS

FRIGHT PREPAID
31 DAYS FREE DEMURAGE/DETENTION AT POD

OCEAN BILL OF LADING

SHIPPED ON BOARD M/V TAMANRASSET ON 25/08/2011
GW: 143,100.000 -KGS



TOTAL : 58 REELS

[Handwritten Signature]
ITALIA S.R.L.



Signed as Agents on behalf of the Carrier
ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.
BY ARKAS ITALIA SRL

Annexe N°06 : Certificat d'origine.

<p>1 Absender - Consignor - Expéditeur - Expedidor NORECOM FOREST PRODUCTS GMBH REICHSRATSSTRASSE 11 A-1010 WIEN / AUSTRIA</p>	<p>L 642607 70312719</p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2 Empfänger - Consignee - Destinataire - Destinatario</p>	<p>EUROPÄISCHE UNION EUROPEAN UNION UNION EUROPÉENNE UNIÓN EUROPEA</p>	
<p>AL SALAM BANK ALGERIA POUR LE COMPTE DE SARL IECO Z.I.SITE NO. 2 OULED YAICH BLIDA - ALGERIA NIF : 099909080292735</p>	<p>URSPRUNGSZEUGNIS CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICADO DE ORIGEN</p> <p>3 Ursprungsland - country of origin - Pays d'origine - País de origen ITALY</p>	
<p>4 Angaben über die Beförderung - means of transport - expédition - expedición BY VESSEL</p>	<p>5 Bemerkungen - remarks - observations - observaciones</p>	
<p>6 Laufende Nummer; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung <i>Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods</i> <i>N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises</i> <i>N° de orden; marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos; descripción de las mercancías</i></p>		<p>7 Menge <i>Quantity</i> <i>Quantité</i> <i>Cantidad</i></p>
<p>QUALITY: WHITE TESTLINER 135 GSM - STOCKLOT 58 REELS – 143,100 MT COUNTRY OF ORIGIN: ITALY MANUFACTURER: DS SMITH PAPER LUCCA 55016 PORCARI (LUCCA), ITALY</p>		<p>143,100 MT GROSS/NET WEIGHT</p>
<p>8 DIE UNTERZEICHNENDE STELLE BESCHEINIGT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN <i>The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 / L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No. 3 / La autoridad infrascrita certifica que las mercancías abajo mencionadas son originarias del país que figura en la casilla no. 3</i></p> <p style="text-align: center;">WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN VIENNA ECONOMIC CHAMBER CHAMBRE ÉCONOMIQUE DE VIENNE CAMARA DE ECONOMIA VIENA Wien/Vienna/Vienne/Viena</p> <p style="text-align: center;">01. März 2021  Julia VYTESNIK</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Ort und Datum der Ausstellung; Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle / <i>Place and date of issue; name, signature and stamp of competent authority / Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente / Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la autoridad competente</i></p>		

Bestell-Nr.: **A 51 - LASER** Kitzler Verlag GmbH, A-1010 Wien, Uraniastrasse 4, Tel.: 01(7)13 53 34 34, Fax: 01(7)13 53 34 05
 E-mail: office@kitzler-verlag.at
 www.kitzler-verlag.at

Annexe N°07 : Packing List.



NORECOM Forest Products GmbH
 Reichratsstrasse 11
 A-1010 Wien / AUSTRIA
 Tel.: +43-1-274 88 88 - 0
 Fax: +43-1-274 88 88 99
 e-mail: vienna@norecom.at
 ATU 57723388

AL SALAM BANK ALGERIA
 POUR LE COMPTE DE SARL IECO

NIF: 099909080292735
 ZI, SITE NO.02. OULED YAICH

DZ - BLIDA
 ALGERIA

PACKING LIST	
Nr	106982
Date	25.02.2021 / Moalla
Responsible	bmoalla@norecom.at
Phone:	+43-1-274 88 88 - 11
Cust.Nr./ VAT	231115
Page	1 / 1

THE FOLLOWING GOODS HAVE BEEN SHIPPED AGAINST YOUR ORDER:

SPECIFICATION	QUANTITY	REELS
WHITE TESTLINER 135 GSM		
STOCKLOT	143,100 MT	58
	143,100 MT	58

CFR ALGIERS, ALGERIA

QUALITY: WHITE LINER C
 'STOCKLOT'

ORIGIN: ITALY
 PROVENANCE: ITALY

SPECIFICATION
 REEL WIDTH 242 CM

OUTER DIAMETER: 125 CM
 CORE: 10 CMS

PACKING: EXPORT PACKED REELS

SHIPMENT: IN CONTAINERS



YOURS FAITHFULLY,
 NORECOM FOREST PRODUCTS GMBH


 NORECOM FOREST PRODUCTS GmbH
 REICHSRATSSTRASSE 11
 1010 WIEN
 TEL: +43-1-274 8888 - 0
 FAX: +43-1-274 8888-99

Deliveries under this contract are based on the General Trade Rules for Pulp, Paper and Board as well as our Standard Terms of Sale which are known to you

Annexe N°08 : Certificat EUR.1.

CERTIFICATO DI CIRCOLAZIONE DELLE MERCI


1. Esportatore (nome, indirizzo completo, paese) DS. SMITH PAPER ITALIA SRL ON BEHALF OF NORECOM FOREST PRODUCTS GMBH VIA DEL FRIZIONE		EUR. 1 VE N. S 265062	
		Prima di compilare il formulario consultare le note al retro.	
3. Destinataria (nome, indirizzo completo, paese) (Indicazione facoltativa) SARL IECO Z.I. SITE 2 OULED YAICH BUDA - ALGERIA		2. Certificato utilizzato negli scambi preferenziali tra E.U. - ITALY e ALGERIE <small>(Indicare i paesi, gruppi di paesi o territori di cui fanno parte)</small>	
		4. Paese, gruppo di paesi o territorio di cui i prodotti sono considerati originari	5. Paese, gruppo di paesi o territorio di destinazione
5. Informazioni riguardanti il trasporto (Indicazione facoltativa)		7. Osservazioni ALGERIE	
8. N. d'ordine, marche, numeri, numero e natura dei colli (1), designazione delle merci QUANTITY : 58 REELS- 143,10 MT GROSS/NET WEIGHT WHITE TESTLINER C "STOCKLOT" SUBSTANCE : 135 GSM PACKING: EXPORT PACKED REELS		9. Massa lorda (kg) o altra misura (l, m³, ecc.) 143100	10. Fatture <small>(Indicazione facoltativa)</small>
11. VISTO DELLA DOGANA Dichiarazione certificata conforme Documento d'esportazione (2) modello <u>GG4/V</u> del <u>MARINA DI CARRARA - 054104</u> Ufficio doganale <u>23-2-21</u> Timbro Paese di provenienza in cui è stato rilasciato A <u>M. CAPELLI</u> addi _____ (Firma) 		12. DICHIARAZIONE DELL'ESPORTATORE Io sottoscritto dichiaro che le merci di cui sopra soddisfano alle condizioni richieste per ottenere il presente certificato MARINA DI CARRARA 19-02-2021 Fatto a _____ addi _____ DS SMITH PAPER ITALIA SRL (Firma) 	

(1) Per le merci non imballate, indicare il numero degli oggetti o indicare "alla richiesta"
 (2) Da riempire solo quando le norme nazionali del paese di esportazione lo richiedano.

Annexe N°09 : Avis d'arrivée.

ARKAS ALGERIE SPA

SPA au capital de 10 000 000 DA / RC N°03B963151
 Siege Social: 7 RUE SIDYAHIA LOT B - 16 016- HYDRA ALGER
 NIS 000316140767154 AI 16296265021 NIF 000316096315126
 Banque: BEA AMIROUCHE 00200012120326475689
 SGA SIDI YAHIA 021 00001 1130000766 18
 Tel: 021-43-58-82 à 88 - Fax: 021-43-58-96



REF: 1548/2021 - nassima.khelifat1 **AVIS D'ARRIVEE** 10/03/2021

Pour le compte de l'Armateur: ARKASLINE

Réceptionnaire:	SARL IECO 2 I SITE 2 OULED YAICH BLIDA - ALGERIA NIF: 099809080292735
Transitaire:	
Lieu de Livraison : ALGER (ALGIERS) - Port	No Escale : 2021010023 Voyage : AEX003N21
Navire : TAMANRASSET	Accostage : ALGER (ALGIERS) Le 09.03.2021 05:35
Quai/Zone : 123/1	No Gros : 537
Port de Charg. : MARINA DI CARRARA	No B/L : ARKMD0000000405
Taux de Change : 133,8834	

Ligne	Marque & Numéro	Designation	Nb.Colis	Poids	Tare
033/0	AXIG1489061	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT	9	24204	3990
	FBC09923728	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT	9	21754	3900
	ARK08417809	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT	9	22880	3870
	ARK08430288	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT	10	25398	3870
	ARK08570490	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT	10	23646	3840
	ARK08433688	REEL WHITE TESTLINER C STOCKLOT WHITE TESTLINER C STOCKLOT SUBSTANCE: 135 GSM QUANTITY: 58 REELS - 143,100 MT GROSS/NET WEIGHT PACKING: EXPORT PACKED REELS FREIGHT PREPAID 21 DAYS FREE DEMURRAGE/DETENTION AT POD OCEAN BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD M/V TAMANRASSET ON 125/02/21	11	25218	3870

Libelle Rub	Montant H.T	TVA %	Montant TVA	Montant TTC
Prestation	237440,80	19	44923,75	282364,55

TOTAL MONTANT: 237440,80 DED
 TOTAL TVA: 44923,75 DED
 TOTAL A PAYER TTC: 282364,55 DED

Arrêté le présent avis à la somme de:

DEUX CENT QUATRE-VINGT-DEUX MILLE TROIS CENT SOIXANTE-QUATRE Dinars Algeriens CINQUANTE-CINQ CENTIMES

CAUTIONS & SURETAINES	2080	20FL	200T	4080 / HC	40FL	40HP	45HC	45HP	4080
FRANCHISE	7	7	7	7	7	7	7	7	FRANCHISE 2
DU 8EM AU 14 J	11.00 USD	22.00 USD	33.00 USD	22.00 USD	44.00 USD	22.00 USD	22.00 USD	22.00 USD	DU 8EM AU 10 J 132.00 USD
DU 15EM AU 30 J	22.00 USD	44.00 USD	66.00 USD	44.00 USD	88.00 USD	44.00 USD	44.00 USD	44.00 USD	DU 10EM AU 90 J .00
DU 31EM AU 90 J	44.00 USD	88.00 USD	132.00 USD	88.00 USD	176.00 USD	88.00 USD	88.00 USD	88.00 USD	
CAUTION EN DED	415000.00	830000.00	1250000.00	830000.00	1700000.00	830000.00	830000.00	830000.00	CAUTION EN DED 1950000.00

ARKAS ALGERIE SPA

SPA au capital de 10 000 000 DA / RC N°038963151
Siege Social: 7 RUE SIDYAHIA LOT B - 16 016 - HYDRA ALGER
NIS 000316140767154 - AI 16286265021 - NIF 000316096315126
Banque: BEA AMROUCHE 00200012120326475689
SGA SIDI YAHIA 021 00001 1130000766 18
Tel: 021-43-58-82 à 88 - Fax: 021-43-58-96



- 1- Les dommages constatés à l'enlèvement doivent être signalés et constatés de façon contradictoire.
- 2- Les dommages et insalubrité constatés à la restitution seront à la charge du client.
- 3- Indiquer le nom et la date d'arrivée du navire sur le bon de mise à quel "ARKAS ALGERIE".
- 4- L'enlèvement et le dédouanement se fera au d'ALGER (ALGIERS) - Port
- 5- Les conteneurs doivent être restitués propres et en bon état au parc MARS LOGISTIQUE (BARAKI).
- 6- Les frais de surestaries des conteneurs doivent être payés au plus tard 8 jours après la restitution et dans tous les cas avant les 85 jours qui suivent le débarquement.
- 7- Les étiquettes IMO (produits dangereux) doivent être retirées avant la restitution par le client.
- 8- Tout BL pour lesquels au moins un conteneur n'a pas été restitué dans les 90 jours suivant l'accostage du navire sera soumis à une facturation supplémentaire de 20 000 DA par BL couvrant les frais de suivi administratif.
- 9- ARKAS Algérie n'est pas tenue d'aviser sa clientèle de l'arrivée de leur marchandise.
- 10- L'avis d'arrivé ne constitue en aucun cas une facture. La facture sera établie au moment de l'échange.
- 11- Le montant affiché sur l'avis d'arrivé n'est pas définitif. Merci de vous rapprocher de notre services client afin de récupérer la facture finale.

<p>المقررات التي يتصرف بها المحاكم للمقيد في حالة مخالفة أحكام القانون رقم 08.04 للذخ في 14 غشت سنة 2004 والمتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، المعدل ولتتم.</p> <p>طبقاً لأحكام المواد 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41 و 42 من القانون المذكور أعلاه، يعاقب بغرامة من 5.000 إلى 50.000 دج و / أو الحبس من سنة (1) أشهر إلى سنة (1) كل من:</p> <ul style="list-style-type: none"> - عارض نشاط تجاري غير قانوني في السجل التجاري؛ - عارض نشاط تجاري مستخرج من السجل التجاري منتهي الصلاحية؛ - يفتي بنسبته غير صحيحة أو يفتي بعلامات غير كاملة بدون التسجيل في السجل التجاري؛ - عارض نشاط تجاري قانوني خارجة عن حيزه محل تجاري؛ - عارض نشاط أو مهنة فنية خاضعة للتسجيل في السجل التجاري دون الرخصة أو الإصدار المطلوبين؛ - عارض تجارة خارجة عن موضوع السجل التجاري؛ - لم يشهر البيانات القانونية المنصوص عليها في المواد 12, 11 و 15 من القانون المذكور أعلاه؛ - يفتد أو يزور مستخرج السجل التجاري أو الوثائق المرتبطة به؛ - لم يعدل بيانات مستخرج السجل التجاري؛ - جمع وكالة لمارسة نشاط تجاري باسم صاحب السجل التجاري بإسناد التوقيع، الأعمور والفرع من الدرجة الأولى؛ - لم يحترم الإلتزام بالداوامة المنصوص عليها في الفقرة 2 من المادة 22 من القانون المذكور أعلاه. <p>ملاحظة: لا يعني السجل في السجل التجاري التاجر من الإلتزامات التي تقع على عاتقه خلال ممارسة أنشطته، لا سيما عندما تكون هذه النشاطات موضوع تنظيم خاص.</p>	<p>حيا منقول الفرع 11 خاني بيطاطة للتعويض لتوثيق السجل التجاري ملاحظة: التوثيق</p> <p>2021/03/08</p> <p>التاريخ: 700172994 الرقم التسلسلي: 700172994</p> <p>إمضاء الخاضع للتسجيل أو ممثله الشرعي</p>
---	--

<p>الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة التجارة المركز الوطني للسجل التجاري C.N.R.C</p>	<p>مستخرج السجل التجاري معدل شخص معنوي</p> <p>رقم التسجيل: 09/00...0802927...99 تاريخ التسجيل في السجل التجاري: 2021/03/08</p>
--	--

إنتاج السلع.....	قطاع النشاط
النشاط أو الأنشطة الممارسة	رمز أوروبوز النشاط
التحريك المناصير للورق و صناعة أدوات مكتبة من الورق *****	111302

عنوان الشركة أو تسميتها : صناعة الكاغيت الورق، البوسج.....

الشكل القانوني : شركة ذات المسؤولية المحدودة.....

عنوان مقر الشركة : صناعة المستلزمات موقع رقم 02، بلدية لوزة، بعباس.....

ولاية التواجد : البليدة.....

مبلغ رأسمال الشركة : 480.000,00 د.ج.....

تاريخ بداية النشاط : 1996/07/20.....

ملكية القاعدة التجارية : إفراد.....

ملكية محل التجاري : صناعة الكاغيت الورق، البوسج.....

عدد المؤسسات الثانوية :

الممثل أو الممثلون الشرعيون

الجنسية	الصفة	العنوان	تاريخ ومكان الميلاد	الإسم واللقب
جزائرية	ممثل محو شريك	البليدة	1942/06/03 البليدة	بو حاتم شمال
جزائرية	ممثل شريك	البليدة	1983/11/16 البليدة	بو حاتم محمد
جزائرية	ممثل شريك	البليدة	1970/12/12 البليدة	بو حاتم رشاد

Annexe N°12 : Numéro d'Identification Fiscale NIF.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة المالية
العمامة للضرائب
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

Carte d'Identification Fiscale

NIF: 099909080292735

Sigle: IECO

Raison Sociale: SARL INDUSTRIE DES EMBALLAGES EN CARTON ONDULE

86

Cette carte est strictement personnelle

2014

- Elle doit être conservée par le contribuable.
- Elle doit être utilisée par le contribuable pour justifier son identification fiscale.

امضاء محمد د

Annexe N°13 : Engagement.

ENGAGEMENT

Je soussigné :

NOM : BOUHAMED **PRENOM** : Mohamed

DEMEURANT : 02, Cité PRO SIM – Mohamed BOUDIAF –Bt A1 /BLIDA

PROFESSION : Gérant de la SARL I.E.C.O

ACTIVITE EXERCEE : INDUSTRIE DES EMBALAGE EN CARTON ONDULE

SUIVANT REGISTRE DE COMMERCE N° : 09/00-0802927B/99

DELIVRE LE : 06/08/2014 **PAR** : C.N.R.C – BLIDA.

Reconnais avoir pris connaissance des dispositions réglementaires, interdisant la revente en l'état de toute ou partie des marchandises présentées au dédouanement, ainsi que les dispositions des articles 330 – n° 24 et 324 du Code des Douanes, réprimant le changement des destinataires pour les cas de revente en l'état, même partiel des marchandises déclarées.

Je m'engage, en outre, sous les peines de droit, à ne pas rétrocéder les dites marchandises qui seront entreposées à : local ARMA BOULAGHMANE Mustapha – Z.I SITE 2/ OULED YAICH – BLIDA, ou entrepôt BERGE DE L'OUED SIDI EL KEBIR BLIDA et les présenter ou justifier leur utilisation, autoriser toute réquisition des services des Douanes et ce, sous peine de poursuites judiciaires.

أشكره لأجل التمسك بقاى بضائى
الأمانة السيد () :
تاريخ : 24 ماي 2021

Fait à Blida , le

LU & APPROUVE

عن رئيس المجلس الشعبي البلدي وبموجب منه
رئيسة فرع 17 سبتمبر 1956

C.N.I. n° 102656804

Délivrée le 10-01-2017

Par Commune de Blida

SarL - I. E. C. O
Zone Ind. Sidi OULED-YAICH
BLIDA - R.C.N° 99 B 0802927
Tél: 025.26.90.50/55 - Fax: 025.26.92.91

GERANT
BOUHAMED Mohamed

Table des matières :

ملخص :	2
Résumé :	3
Abstract :	4
Dédicaces :	5
Remerciements :	6
Liste des tableaux :	7
Liste des figures :	8
Liste des abréviations :	9
Introduction générale :	1
Chapitre 01 : Procédure d'importation.	4
Introduction du chapitre 01 :	5
Section 01 : Le processus d'achat à l'international :	6
1.1. Bien définir le besoin de l'entreprise en matière d'importation :	6
-Les éléments à prendre en considération lors de la définition des besoins :	6
1.2. La prospection des bons fournisseurs :	7
1.2.1. Les sources d'information :	7
1.2.2. Les critères de recherche :	7
1.3. Méthodes de passation sur les marchés publics :	8
1.4. Comparer et sélectionner les offres :	10
1.5. La négociation avec les fournisseurs :	11
-Négocier le prix :	
1.6. La commande :	12
1.7. La livraison et la facturation :	13

Section 02 : L'aspect financier des importations :	14
2.1.La domiciliation bancaire :	14
2.1.1.Définition :	14
2.1.2.Procédure de domiciliation:	15
2.1.3.Les documents de la domiciliation bancaire :	15
2.2.Les techniques de paiement à l'international :	15
2.2.1.L'encaissement simple :	16
2.2.2.La remise documentaire :	16
A.Définition :	16
B.Les intervenants:	16
C.Le mécanisme :	17
D.Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :	18
2.2.3.Le crédit documentaire :	19
A.Définition :	19
B.Les intervenants :	19
C.Le mécanisme :	20
D.Types de crédit documentaire :	21
E.Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :	21
2.2.4.La lettre de crédit Stand-by :	22
A.Définition :	22
B.Les intervenants :	23
C.Le mécanisme :	23
D.Types de lettre de crédit Stand-by :	24
E.Les avantages et les inconvénients de la LCSB :	24
2.3.Les risques à l'importation :	25
Section 03 : La logistique internationale :	27

3.1.Le contrat de transport :.....	27
3.2.Les différents modes de transport :.....	27
3.3.Les documents nécessaires à chaque mode de transport :.....	29
3.3.1.Transport maritime :	29
3.3.2.Transport aérien :.....	30
3.3.3.Le transport routier :	30
3.3.4.Le transport ferroviaire :.....	30
3.3.5.Le transport fluvial :	30
3.4.Assurer la marchandise au transport :.....	31
3.4.1.Principales polices d'assurance :.....	31
3.4.2.Les risques assurables :.....	31
3.4.3.Les garanties:.....	32
3.5.Le dédouanement de la marchandise :	32
3.5.1.Définition :	
3.5.2.Les étapes de dédouanement de la marchandise :	33

Conclusion du chapitre 01 :35

Chapitre 02 : Zoom sur les incoterms. 36

Introduction du chapitre 02 :37

Section 01 : Historique et généralités sur les Incoterms :.....38

1.1.Les différentes versions des incoterms de 1936 à 2020 :.....	38
1.2.Généralité sur les Incoterms :	40
1.2.1.Que sont les Incoterms ? :.....	40
1.2.2.Que définissent-ils ?	40
1.2.3.Que ne définissent-ils pas ?.....	40

1.2.4. Comment utiliser les Incoterms ? :	40
1.3. Les Incoterms 2020 :	41
1.3.1. Ce qui a été maintenu de la version précédente :	41
1.3.2. Les changements spécifiques des Incoterms 2020 :	42
Section 02 : Classification des Incoterms et explication :	43
2.1. Classement des Incoterms :	43
2.1.1. En fonction de la famille :	43
2.1.2. En fonction du risque :	43
2.1.3. En fonction des modes de transport :	44
2.2. Explication de chaque Incoterm 2020 :	44
2.2.1. Les quatre Incoterms maritimes:	44
➤ L'Incoterm FAS (01/11) :	44
➤ L'Incoterm FOB (02/11) :	45
➤ L'Incoterm CFR (03/11) :	45
➤ L'Incoterm CIF (04/11) :	46
2.2.2. Les sept Incoterms multimodaux :	47
➤ L'Incoterm EXW (05/11) :	47
➤ L'Incoterm FCA (06/11) :	48
➤ L'Incoterm CPT (07/11) :	48
➤ L'Incoterm CIP (08/11) :	49
➤ L'Incoterm DDP (09/11) :	50
➤ L'Incoterm DPU (10/11) :	51
➤ L'Incoterm DAP (11/11) :	51
2.3. Obligations documentaires des parties contractantes de l'Incoterm 2020 :	52
2.4. Autres obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur :	53
2.5. Les variantes des Incoterms :	53
Section 03 : Choix de l'Incoterm et risques en cas d'absence ou d'erreur :	54

3.1.Les précautions à prendre :.....	54
3.2.La compatibilité de l'Incoterm :	55
3.2.1.La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage :	55
3.2.2.La compatibilité de l'Incoterm avec le mode de transport :.....	55
3.2.3.La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance :.....	55
3.2.4.La compatibilité de l'Incoterm avec le crédit documentaire :	55
3.2.5.La compatibilité de l'Incoterm avec la réglementation douanière :.....	56
3.2.6.Le prix de revient du produit importé selon l'Incoterm :	56
3.3.L'Incoterm idéal pour l'acheteur :	56
3.4.L'appréciation des risques liés à l'absence ou au mauvais choix d'incoterms :	57
3.5.Les Incoterms au temps du COVID-19 :	58
Conclusion du chapitre 02 :	59
Chapitre 03 : Etude de cas : l'entreprise IEEO.....	60
Introduction du chapitre 03 :	61
Section 01 : Présentation de l'entreprise :.....	61
1.1.Présentation de la Sarl IEEO. :	62
1.1.1.Présentation et historique :	62
1.1.2.Evolution de l'entreprise :.....	62
1.1.3.Les engagements de l'entreprise :	63
1.1.4.Perspective de développement :	63
1.2.Les moyens et effectifs de l'entreprise et sa force de production :.....	64
1.2.1.Les moyens acquis par l'entreprise :	64
1.2.2.Les effectifs de la société :	65
1.2.3.La force de production :	65

1.3.Clients et fournisseurs de l'entreprise :	66
1.3.1.Les clients :	66
1.3.2.Les fournisseurs de la matière première :	66
1.4.Aspect commercial et marketing :	66
1.5.Les rôles économiques, sociales et environnementales de la société IECO et ses objectifs : 67	67
1.5.1.Le rôle économique :	67
1.5.2.Le rôle social :	67
1.5.3.Le rôle environnemental :	67
1.5.4.Les objectifs de la société IECO :	67
1.6.Pourquoi l'entreprise a-t-elle recours à l'importation ?	67
Section 02 : Méthodologie de recherche et résultats de l'étude qualitative :	68
2.1.Méthodologie de recherche :	68
2.1.1.L'étude qualitative :	68
2.1.2.Les techniques de l'étude qualitative :	69
2.2.La technique de recherche choisie :	69
2.2.1.L'entretien semi-directif :	69
2.2.2.Le guide d'entretien :	70
2.2.3.Le profil des interviewés :	70
2.3.Les réponses obtenues aux entretiens :	70
2.3.1.L'influence des Incoterms :	70
A.Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :	70
B.Les réponses de la responsable du service Finance :	71
C.Les réponses du transitaire :	71
2.3.2.Le choix des Incoterms :	72

A.Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :.....	72
B.Les réponses de la responsable du service Finance :	72
C.Les réponses du transitaire :.....	72
2.3.3.L'utilisation des Incoterms :.....	73
A.Les réponses du responsable du service Commerce Extérieur :.....	73
B.Les réponses de la responsable du service Finance :	73
C.Les réponses du transitaire :.....	73
2.4.Résumé des entretiens :	73
Section 03 : Analyse d'une opération d'importation au sein de la Sarl IECO :	75
3.1.Introduction à l'opération :.....	75
3.2.Le processus d'achat :	75
3.2.1.Définir le besoin :	75
3.2.2.Choisir le fournisseur :.....	75
3.2.3.Négocier le prix :	76
3.2.4.La commande :	76
3.3.L'Incoterm choisi :.....	76
3.3.1.Rappel du CFR Port d'Alger :.....	77
3.3.2.Les raisons du choix de l'Incoterm CFR :	77
3.4.L'assurance :.....	77
3.4.1.Comment contracter une police d'assurance ? :.....	77
3.4.2.Pourquoi assurer la marchandise ?	78
3.5.La domiciliation bancaire :.....	78
3.5.1.Comment se fait la domiciliation bancaire ?.....	78
3.5.2.Comment s'effectue le paiement ?	80
3.6.Transport de la marchandise :.....	81

3.6.1. Quel est le type de transport ?	81
3.6.2. Le transitaire :	82
3.7. Le dédouanement :	82
Conclusion du chapitre 03 :	83
A. La procédure d'importation :	83
B. Le choix des Incoterms :	83
Conclusion générale :	84
Bibliographie :	87
Annexes :	90
Liste des annexes :	91
Table des matières :	109