

## UTILISATION DES INCOTERMS 2010 DANS LES ENTREPRISES ALGERIENNES

Fodil TIGHILT,

Département Sciences de Gestion, Faculté des Sciences Economiques, des  
sciences commerciales et des sciences de gestion, Université de Bejaia

### **Résumé :**

En Algérie la démarche à l'international, même si elle demeure une évidence, reste encore problématique pour beaucoup d'entreprises. Peu connus des entreprises, les termes de commerce international « incoterms », éléments clés d'un contrat de vente international, sont soit ignorés dans les contrats, soit mal ou peu utilisés. Afin d'éviter certains litiges lors d'une vente internationale, il est donc particulièrement important de bien connaître les incoterms, de les négocier et de les mettre en concordance avec les conditions générales de vente ou d'achat, afin d'en tirer le meilleur parti au moment de la négociation contractuelle. L'objectif de cet article est de brosser un portrait de l'utilisation des incoterms 2010 dans les entreprises Algériennes.

**Mots Clefs :** Incoterms 2010, Organisation et Management, Entreprises Algériennes, Marchés internationaux.

### **Abstract:**

In Algeria, the international trade remains problematic for many companies. The « Incoterms » international delivery terms, key elements of an international sales contract, are either ignored, or poorly or little used in contracts. In order to avoid disputes in an international sale, it is therefore particularly important to know well the incoterms, to negotiate and bring them into conformity with the general conditions of international sale or purchase contract. The present study has the objective to determine the most frequently used incoterms 2010 among companies in Algeria.

**Key Words:** Incoterms 2010, Organization and Management, Algerian Companies, International markets.

### **1-Introduction :**

Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises Algériennes entretiennent des relations commerciales avec l'étranger. Lorsque se noue le contrat commercial international d'achat/vente, un grand nombre de points doivent être approuvés par les deux parties surtout si le transport de la marchandise s'impose. Il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans le prix.

Les conditions de vente connues dans le jargon international sous l'expression de «Incoterms» (International Commercial TERMS) de la CCI (Chambre de Commerce Internationale) intégrés dans le contrat répondent à ce souci, et déterminent ce que le vendeur fait et ce que l'acheteur va faire. L'utilisation d'un incoterm facilite beaucoup la rédaction d'un contrat de vente international pour les entreprises car tous les aspects liés à la livraison et au transport des marchandises sont ainsi réglés, partant du fait que : «Sans langage commun, les affaires ne peuvent être conclues» (Confucius).

Ce travail de recherche porte sur l'utilisation des incoterms par les entreprises Algériennes dans le cadre de leurs activités à l'internationale. Notre question principale de recherche est: Quels sont les incoterms utilisés par les entreprises algériennes et les facteurs influençant le choix de ces derniers? L'objectif de notre travail consistera à tenter de faire la démonstration que les incoterms sélectionnés sont souvent utilisés à mauvais escient par les entreprises étudiées à cause de leur méconnaissance des incoterms. Après un bref rappel théorique, nous traiterons les résultats d'un questionnaire envoyé à un échantillon d'entreprises algériennes toutes taille et nature juridique confondus. Notons que le traitement des différentes observations de notre enquête a été effectué au moyen du logiciel statistique d'analyse de données SPSS (24).

## **2-Les incoterms et leur formation :**

Pour exporter comme pour importer, les commerçants doivent signer des contrats de vente internationale de marchandises. L'efficacité de ces affaires dépend de la bonne conclusion et exécution du contrat (Nguyen, 2010). L'internationalité de ce type de contrat fait naître des problèmes bien complexes, très différents de ceux des contrats domestiques nécessitant l'utilisation des incoterms.

### **2.1-Les incoterms :**

Le mot «InCoTerms» est l'abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», c'est-à-dire en français « conditions internationales de vente », ou CIV. Ce mot est une marque déposée par la Chambre de commerce internationale (CCI), qui codifie les InCoTerms et les révisé tous les dix ans environ. Il s'agit d'un langage codifié qui définit précisément les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur dans le cadre d'échanges

internationaux (Jimenez, 1998 ; Chevalier, 2000 ; Gooley, 2000 ; Jacquet, 2000). Les incoterms permettent de répondre à trois questions fondamentales : A qui incombe le coût du transport ? A quel moment le transfert de risque (perte ou détérioration) est-il effectué ? Qui est responsable des formalités douanières import et export ? (Jimenez, 1998).

### **2.2-Raison d'être des incoterms :**

La vocation des incoterms est de remédier aux trois obstacles majeurs rencontrés par les commerçants lors des transactions internationales de marchandises. Ces dernières s'avèrent en effet plus délicates à mener que des transactions nationales car : Les usages commerciaux ne sont pas uniformes ; Se dressent souvent des barrières linguistiques ; Des distances, souvent importantes, séparent les acteurs de la transaction.

L'utilisation des incoterms permet, en effet, de réduire l'incertitude liée à une forte hétérogénéité des pratiques de commerce international et ainsi de créer un cadre de référence commun pour les parties (Gooley, 2000). Le choix d'un incoterm dépend surtout du degré d'expertise de l'entreprise dans le commerce international. Destexhe (2005) indique que « L'incoterm est négocié par les parties en fonction des expériences, des moyens et des capacités respectives de chacune d'elles ».

### **2.3-Présentation des incoterms :**

Les incoterms trouvent leur origine depuis 1936 dans une réflexion menée par la Chambre de Commerce Internationale (International Chamber of Commerce (ICC)). Les évolutions des techniques de transport, de manutention, de transmission de données et des pratiques commerciales ont conduit à une série de mises à jour et de modifications toutes les décennies : 1953, 1967, 1974, 1976, 1980, 1990, 2000, la dernière révision étant en 2010 (Publication 715) (Popa, & Belu & Paraschiv, 2013).

A partir du 1er janvier 2011, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a mis en application une nouvelle version (la 7<sup>e</sup> édition) des incoterms «incoterms 2010», qui succèdera à la précédente version en vigueur, les incoterms2000 (voir tableau N°01).

**Tableau N°01– Les onze incoterms CCI 2010**

<b>Termes polyvalents</b>	<b>Termes maritimes</b>
---------------------------	-------------------------

EXW (Départ usine)	FAS (Franco le long du navire)
FCA (Franco transporteur)	FOB (Franco à bord, port d'embarquement)
CPT (Port payé jusqu'à)	CFR (Coût et fret, port de destination)
CIP (Port payé, assurance comprise jusqu'à)	CIF (Coût et fret, assurance comprise)
DAT (rendu Terminal port/aéroport/...)	
DAP (rendu lieu convenu, droits et taxes nonacquittés)	
DDP (Rendu lieu convenu, droits et taxes acquittés)	

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête

### **3-L'importance des incoterms dans le commerce international**

Les incoterms sont là pour régir les quatre principaux problèmes d'une transaction commerciale, qui sont : La livraison physique de la marchandise ; Le transfert des responsabilités et donc des risques ; La répartition des frais ; Les formalités documentaires au passage des frontières. Les incoterms définissent avec précision les obligations du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'une vente internationale. Ils permettent de répondre aux quatre (4) questions suivantes :

- 1) **Qui fait quoi** : Les conditions d'acheminement et de livraison de la marchandise: La manutention : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en matière de chargement et de déchargement des marchandises ; Le transport : selon l'incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré acheminement, de transport principal et de post-acheminement ; Les formalités de douane à l'importation et à l'exportation ;La charge d'assurer la marchandise pendant le transport ; La charge d'effectuer les emballages nécessaires au transport.
- 2) **Qui paie quoi** : Le point de transfert des frais : Les éléments concernés sont : Le transport ; L'assurance ; Les droits de douane à l'importation et à l'exportation ; Les frais annexes.
- 3) **Qui est responsable** : Le point de transfert des risques : Qui va supporter les conséquences des dommages, des incendies, des vols ou des pertes pendant le transport ?

**4) Quels documents :** Les documents à fournir par l'une ou l'autre partie du contrat de vente (facture commerciale, liste de colisage, titre de transport, etc.).

Les incoterms sont aujourd'hui largement respectés dans le monde. Reconnus par les gouvernements, les autorités légales, et les professionnels du transport à travers le monde, les incoterms n'ont cependant pas un caractère obligatoire et demeurent un outil à la disposition des entreprises, qu'elles peuvent théoriquement choisir ou non de retenir. Toutefois, l'absence d'un incoterm dans un contrat pose d'importants problèmes pour la détermination de la valeur en douane de la marchandise, amenant les autorités d'un grand nombre de pays, comme le Maroc ou encore l'Algérie, à en exiger l'utilisation, les rendant ainsi quasi-obligatoires (Chevalier, 2000).

#### **4-Etude pratique :**

Les opérations de commerce extérieur sont régies en Algérie par le Règlement N°07- 01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. Conformément à l'article 26 du règlement, paru au Journal officiel algérien N°15 du 13 mai 2007, le contrat commercial d'un bien ou de prestation de services doit indiquer notamment les informations suivantes : Les noms et adresses des co-contractants, les pays d'origine de provenance et de destination des biens ou services, leurs nature, la quantité, la qualité et les spécifications techniques, le prix de cession dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat, les délais de livraison et de réalisation pour les services, les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires (termes commerciaux), et enfin, les conditions de paiement. L'article 27 du même règlement, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usage de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

##### **4.1- Méthodologie :**

A l'effet de conduire notre enquête nous avons opté pour le choix d'un échantillon ciblé. Nous avons élaboré cet échantillonnage à la base de la population des entreprises Algériennes internationalisées, à partir des organismes qui nous ont fourni la liste des entreprises, ces organismes sont : Agence Nationale de Promotion du Commerce

Extérieur (ALGEX) ; Association National des Exportateurs Algériens (ANEXAL) ; Chambre Algériennes de Commerce et d'Industrie (CACI) ; Direction Générale de la PME (Ministère des Finances) ; Office Nationale des Statistiques (ONS). Nous avons pu obtenir les coordonnées électroniques des responsables de 150 entreprises. Sur ces 150 adresses électroniques, 82 se sont avérées valides, 68 mails n'ayant donc pu être expédiés et ce, parce que l'adresse du mail de la personne ressource n'était plus fonctionnelle. Sur les 82 responsables des entreprises contactés, 50 ont complété le questionnaire, pour un taux de réponse de 60,97 %. Un questionnaire a été administré. Le questionnaire utilisé dans cette étude se compose de 23 questions regroupées en deux parties.

#### **4.2- Résultats du traitement des observations :**

Selon les résultats de notre enquête, nous pouvons déduire les constatations suivantes :

En premier lieu nous constatons que plus de 46% des entreprises de l'enquête ont entre 06 et 20 ans d'activité à l'internationale, cependant 34% des entreprises internationalisées de notre échantillon ont plus de 20 ans d'activité à l'internationale. Le nombre des entreprises internationalisées de notre échantillon qui est de 50 entreprises, dont 70% qui ont plus de 200 employés, 12% ont entre 101 et 200 employés et enfin 18% des entreprises ont entre 01 et 50 employés.

Concernant la répartition des entreprises selon le profil de leur principal client à l'international, on trouve que sur les 50 entreprises internationalisées, 82% des entreprises qui ont accepté de répondre au questionnaire ont le profil de leur principal client à l'international, une grande entreprise, contre 28% qui ont leur principal client à l'international une PME.

Autre remarque importante, 70% des entreprises qui ont accepté de répondre au questionnaire, ont un département import / export, contre 30% des entreprises qui n'ont non pas. De plus, sur les 50 entreprises de l'échantillon de l'étude, 88% utilise les incoterms lors de leurs transactions à l'internationale, contre 04% qui ne l'utilise pas. Enfin 96% de ces entreprises sont convaincu que les incoterms peuvent avoir des effets importants sur les contrats de transport et d'assurance, contre 04% qui ne le sont pas.

En ce qui concerne les entreprises utilisant les incoterms dans leur contrat à l'international, nous avons tenté d'en dresser un portrait plus détaillé en nous interrogeant sur l'utilisation de chacun des onze (11) incoterms. Ainsi, d'après la répartition des entreprises selon l'incoterm privilégié lors de leurs achats, les incoterms FOB et CFR demeurent les plus utilisés, suivis par CPT. Plus précisément, 80% des répondants emploient fréquemment CFR, utilisant cet incoterm fréquemment ou ponctuellement. En ce qui concerne FOB, 56 % y a recours de manière fréquente ou ponctuelle, proportion qui tombe à 30 % pour l'incoterm CPT.

D'après la répartition des entreprises selon les incoterms jamais utilisés, on trouve que 82 % non jamais utilisé l'incoterm CIP, 78% non jamais utilisé ni l'incoterm FAS ni le CIF, 72% non jamais utilisé le DAT, 66% non jamais utilisé le EXW, 64% non jamais utilisé le FCA, 60% non jamais utilisé le DAP et enfin 58 % non jamais utilisé le DDP. Aussi, pour 44 % des entreprises le choix de l'incoterm résultent d'une habitude, 34% résulte d'une réflexion stratégique et commerciale régulièrement passée en revue, et enfin 12% est imposé par le client. Enfin 48% des entreprises de l'échantillon, le service responsable du choix de l'incoterm est le commercial vente, 16% la direction des finances et enfin 10% le contrôle de gestion.

Ainsi, concernant la répartition des entreprises selon la façon dont ils se sont familiarisés avec les incoterms, nous remarquons que parmi les 50 entreprises de l'échantillon de l'étude, 70% se sont familiarisés avec les incoterms sur le terrain, 42% suite à une formation initiale et enfin 30% par l'expertise. D'après la répartition des entreprises selon la méthode utilisée pour s'informer sur les incoterms, nous remarquons que 50% des entreprises de l'échantillon, ont surfé sur Internet à la recherche d'information, 48% ont demandé des renseignements à leur comptable, ou transitaire, 48% ont assisté à un séminaire et enfin 18% ont acheté la publication récente «Incoterms 2010» de la Chambre de commerce internationale (CCI).

Concernant la répartition des entreprises selon la règle incoterm la plus utilisée dans l'entreprise dans le cas où le transport principal et le transport aérien, nous remarquons que 44 % des entreprises de l'échantillon utilise l'incoterm CPT pour le transport en aérien, 22% utilise l'incoterm CFR, et enfin 10% utilise le FOB. Par

ailleurs, 94% des entreprises de l'échantillon, trouve que les entreprises algériennes ne maîtrisent pas les incoterms.

Nous observons, que concernant la répartition des entreprises selon le mode de transport principal utilisé lors des expéditions, que sur les 50 entreprises enquêtées, 98% utilise le maritime comme mode de transport principal lors des expéditions, contre 44% qui utilise l'aérien et 22% pour le routier. D'après la répartition des entreprises selon la règle incoterm la plus utilisée dans l'entreprise dans le cas du principal et le transport maritime en conteneur, nous remarquons que 65,3% des entreprises de l'échantillon utilise l'incoterm CFR, et 46,9% utilise l'incoterm FOB dans le transport maritime en conteneur.

Nous remarquons aussi, que d'après la répartition des entreprises selon les facteurs qui peuvent avoir une influence sur le choix des incoterms. On trouve qu'il y a huit (08) facteurs qui sont les suivants : Pour 68% de l'échantillon le choix de l'incoterm est influencé par la réglementation du pays, 50% concerne l'expérience à l'international, 48% le pouvoir de négociation du client/fournisseur, 40% le mode de transport retenu, 38% l'habitude et les politiques de l'organisation, 28% la valeur de l'expédition, 28% les ressources financières de l'organisation, et pour finir on trouve que 18% concerne les caractéristiques du client/fournisseur.

Enfin, concernant la répartition des entreprises selon leurs contraintes locales ou nationales (douanières, logistiques, fiscales, assurantielles,...) qui limitent leur choix, nous remarquons que 76% des entreprises de l'échantillon, trouve des contraintes douanières qui limitent leurs choix des incoterms, 50% trouve que les contraintes sont fiscales (Banques), 42% pensent que les contraintes sont d'ordres logistiques, et enfin 40% trouve que les contraintes sont assurantielles.

## **5- Conclusion**

Notre enquête a permis de mettre en évidence un autre constat qui est que les entreprises algériennes n'ont pas adapté leurs conditions de vente en faveur des incoterms de 2010. En effet, nous constatons que 98% de ces entreprises de l'échantillon utilise le maritime comme mode de transport principal lors des expéditions, et que 65,3% des entreprises utilise l'incoterm CFR, et 46,9% utilise le FOB dans le transport maritime en conteneur, alors que ces deux incoterms, ne devraient être utilisés que pour des envois conventionnels voyageant de port à port par voies maritimes avec



rupture de charge pour la marchandise aux dits ports. Ce qui, en toute logique, devrait en limiter l'emploi aux matières premières, vrac solides ou liquides, d'un poids considérable, à faible valeur ajoutée, transportées en grandes quantités. Aucun de ces termes ne s'applique aux conteneurs maritimes ni aux opérations dites «Horizontales» connues sous le nom de roll-on, roll-off. Ces deux incoterms conviennent parfaitement à ces transports par mer de marchandises pondéreuses. Nous pourrions dire que les efforts de l'International Chamber of Commerce (ICC) pour expliquer les nouvelles règles n'ont pas payé et le message selon lequel le FOB et le CFR n'était pas adapté à une vente internationale pour des marchandises en conteneurs n'est pas passé.

L'utilisation des incoterms est très complexe. Mais l'entreprise ne doit surtout pas se contenter des conseils de son transitaire ou de son banquier. Il est donc impératif de former toutes les personnes concernées par les opérations internationales à l'utilisation des incoterms, surtout les acheteurs et les vendeurs qui négocient les prix, car bien souvent ceux-ci n'ont qu'un objectif en tête : obtenir la meilleure marge possible sans penser à négocier le bon déroulement du contrat. Ceux-ci seraient alors plus à même de négocier un incoterm au mieux de leurs intérêts. Les vendeurs et les acheteurs devraient être le plus au courant des incoterms à utiliser à leur avantage.

Dans le cadre de notre recherche nous avons retenu que parmi les entreprises de l'échantillon de l'étude, pour 68% le choix de l'incoterm est influencé par la réglementation nationale. Aussi nous remarquons que 76% des entreprises de l'échantillon, trouve que il y a des contraintes douanières qui limitent leurs choix des incoterms. Il apparaît donc que la réglementation nationale et des contraintes douanières influence le choix de l'incoterms.

La conclusion que l'on pourrait tirer des résultats de notre enquête des incoterms et à leur utilisation par les entreprises algériennes, c'est la confirmation que le CFR et le FOB reste encore majoritairement utilisé à l'international par les entreprises algériennes puisqu'il représente respectivement 80% et 56 % des incoterms utilisés par nos répondants, et que la réglementation nationale et des contraintes douanières influence le choix des incoterms.

Ainsi nous sommes en mesure de confirmer l'hypothèse de recherche qui stipule que les entreprises algériennes n'ayant recours en pratique qu'à un faible nombre d'incoterms et qu'ils sont souvent utilisés à mauvais escient par les entreprises étudiées à cause de leur manque de connaissance de cet outil. Donc avant tout, il est impératif de former au sein d'une entreprise toutes les équipes à l'utilisation des incoterms. Les vendeurs et les acheteurs devraient être le plus au courant des incoterms à utiliser à leur avantage.

### **Bibliographies:**

1. BOURQUE, J.F., «*The Changing Landscape: Helping Companies Cope with Trade Law*», International Trade Forum, n°3, 1998, p.16-8.
2. CHEVALIER, D., «*Incoterms 2000 : Tous les mécanismes*», MOCI, hors-série, 2000, 50 pages, Paris.
3. FREUDMANN, D., «*Traders get a brand-new bible* », Journal of Commerce, 9 September 1999, p.1.
4. GOOLEY, T., «*Incoterms 2000: What the Changes Mean to you*», Logistics Management and Distribution Report, vol 39, n°1, 2000, p.49.
5. HOLLEY, D., HAYNES, R., «*The incoterms Challenge: Using Multi-media to Engage Learners*», Education & Training, vol. 45, n°7, 2003, p.392-401.
6. JACQUET, L., «*Connaitre et employer les incoterms*» dans «*Incoterms 2000 : Tous les mécanismes*», MOCI, hors-série, 2000, 50 pages, Paris.
7. JIMENEZ, G., «*Incoterms Questions and Answers*», ICC Publishing, 1998, 166 pages, Paris.
8. NGUYEN, M.H., «*Vente internationale et droit vietnamien de la vente*», Presses universitaires François-Rabelais de Tours, 2010, [www.pur-editions.fr](http://www.pur-editions.fr)
9. POPA, I., BELU, M. G., PARASCHIV, D. M., «*Global Logistics, Competitiveness and the New Incoterms*» Annals of Faculty of Economics, University of Oradea, Faculty of Economics, vol 1 (1), 2013, p. 159-166
10. RYABOVA, A.V., KALMYKOVA, E.Y., STUPNIKOVA, O.B., «*Incoterms: Opportunities and Threats for Companies*», Journal of economics and social sciences, n°05, 2014, p. 3.
11. Règlement n° 07-01 du 15 Moharram 1428 correspondant au 3 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.