



Université Abderrahmane Mira-Bejaia

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales

Polycopié pédagogique

Titre

Techniques du Commerce International

Cours destiné aux étudiants de licence en Sciences Commerciales

Niveau : Troisième année LMD

Spécialité : Commerce International et Logistique

Dr. AIT ATMANE Braham

Maitre de Conférences B

Année : 2022/2023

Avant-propos

Chers étudiants,

Il me fait grand plaisir de vous présenter ce photocopié de cours intitulé "Techniques du Commerce International". Ce document a été spécialement conçu pour vous, étudiants de troisième année sciences commerciales, spécialité Commerce International et Logistique.

Le commerce international est un pilier essentiel de l'économie mondiale moderne. Dans un monde de plus en plus interconnecté, les entreprises doivent développer des compétences spécifiques pour s'adapter aux défis et aux opportunités qui se présentent à elles sur la scène internationale. Ce cours a été conçu pour vous fournir les connaissances et les compétences nécessaires pour relever ces défis avec confiance et succès.

Au cours de ce semestre, nous explorerons les fondamentaux du commerce international, en mettant l'accent sur les techniques et les stratégies qui permettent aux entreprises de prospérer sur la scène mondiale. Nous examinerons le contrat du commerce international avec ses clauses en mettant en avant l'importance de la négociation commerciale. Nous aborderons également le transport international de marchandises en insistant sur l'intérêt de maîtriser les Incoterms et nous terminerons par les techniques de financement et de paiement dans le cadre des opérations du commerce international.

L'objectif d'apprentissage assigné à ce cours devra permettre de générer, par de la formation, des connaissances à des étudiants qui deviendront capables de transiger des ventes internationales. Ils pourront éventuellement intégrer des entreprises manufacturières qui participent au commerce international à travers l'importation ou l'exportation.

Je suis convaincu que ce cours vous fournira une base solide pour comprendre et maîtriser les techniques du commerce international. Il vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour relever les défis du marché mondial et contribuer au développement de l'économie mondiale.

Je vous encourage à être curieux, à participer activement aux discussions et à saisir chaque opportunité d'apprentissage qui vous sera offerte au cours de ce semestre. Ensemble, nous explorerons les enjeux passionnants et les opportunités infinies du commerce international.

Bonne chance et bon semestre !

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre 01 : Introduction au commerce international	03
1. Le commerce international : Rappels et évolution	03
2. Aperçu sur l'Organisation Mondiale du Commerce	06
3. Les théories du commerce international	12
Chapitre 02 : Les contrats du commerce international et la négociation commerciale	18
1. Les contrats commerciaux internationaux : Une idée générale	18
2. Négociation commerciale et documents du commerce international	29
Chapitre 03 : Le transport international de marchandises et les Incoterms	38
1. Le transport international de marchandises	39
2. Les Incoterms	45
Chapitre 04 : Techniques de financement et de paiement du commerce international	61
1. Financement du commerce international	62
2. Les techniques de paiement des opérations de commerce international	67
Conclusion générale	81

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international joue un rôle essentiel dans l'économie mondiale, favorisant l'échange de biens, de services et de capitaux entre les pays. Il représente une opportunité majeure pour les entreprises d'étendre leur portée à l'échelle mondiale et pour les nations de développer des relations économiques mutuellement avantageuses. Cependant, le commerce international n'est pas sans défis, car il implique une complexité croissante due aux différences culturelles, réglementaires et logistiques entre les pays.

Le commerce international a une longue histoire mais ses techniques ont un passé récent. Elles n'ont été introduites que depuis le 20^{ème} siècle pour encadrer les échanges internationaux. D'ailleurs, la création de la chambre du commerce internationale en 1919 et la signature des accords du GAAT en 1947 (devenu l'OMC en 1995) en sont des éléments clés.

Dans ce contexte, il est évident que pour réussir dans le commerce international, il est indispensable de maîtriser un éventail de techniques et de stratégies spécifiques. Les entreprises engagées dans le commerce international doivent être conscientes des outils financiers permettant de sécuriser les paiements internationaux et de minimiser les risques de non-paiement. Par ailleurs, elles doivent se familiariser avec les différents incoterms, qui définissent les responsabilités et les obligations des parties dans le cadre d'une transaction internationale.

Il est donc essentiel, dans un monde de plus en plus interconnecté, où les frontières sont de moins en moins des obstacles pour les échanges commerciaux, de comprendre les enjeux et les pratiques du commerce international. Que vous envisagiez une carrière dans l'import-export, la logistique, le marketing international ou la gestion des opérations, ce cours vous fournira les outils nécessaires pour exceller dans votre domaine.

Nous sommes convaincus que ce cours vous permettra de développer les compétences nécessaires pour réussir dans le monde complexe et compétitif du commerce international. Nous espérons que vous êtes prêts à relever ce défi passionnant et à élargir vos horizons académiques et professionnels grâce à cette formation.

Ce polycopié de cours s'articule autour de quatre chapitres : le premier chapitre est introductif et consacré aux notions de base sur le commerce international. Le deuxième chapitre

traite les contrats du commerce international. Le troisième chapitre se rapporte aux Incoterms. Le quatrième et dernier chapitre est réservé techniques de financement et de paiement dans le cadre du commerce international.

Afin de suivre les enseignements contenus dans ce cours, il est souhaitable que l'étudiant ait déjà des connaissances acquises en matière de commerce international.

Pour ce qui est du mode d'évaluation des étudiants adopté pour ce cours rappelons que le contenu du module est dispensé sous forme de cours et de travaux dirigés. Par conséquent, l'appréciation des connaissances acquises par les apprenants à la fin de leur formation repose, premièrement, sur un contrôle continu sous forme d'une évaluation des travaux réalisés par l'apprenant durant les séances des travaux dirigés. Deuxièmement, sur un examen réalisé en fin du semestre. Le contrôle continu représente 1/3 tandis que l'examen final représente 2/3 de la note de l'étudiant.

CHAPITRE 1 :

INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction

Le commerce international est un pilier essentiel de l'économie mondiale moderne. Il constitue le moteur de la croissance économique, favorise l'échange de biens et de services entre les pays, et crée des opportunités d'investissement et d'emploi à l'échelle mondiale. Avant de s'attarder longuement sur les techniques du commerce international dans les prochains chapitres, il est essentiel d'introduire le cours par un chapitre sur les notions de base, essentielles pour l'étudiant afin d'assimiler plus tard tout ce qui sera présenté.

Explorer avec vous les notions fondamentales qui façonnent le paysage du commerce international, des concepts essentiels aux des théories classiques et modernes qui ont résisté à l'épreuve du temps aux défis contemporains qui redéfinissent la manière dont les marchandises, les services et les idées circulent à l'échelle mondiale en passant par l'organisation Mondiale du commerce (OMC). En comprenant ces concepts clés, vous serez mieux équipé pour saisir l'impact économique, politique et social du commerce international, ainsi que les opportunités et les obstacles qu'il présente.

Ce chapitre introductif reviendra sur les définitions de certains concepts, sur l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et sur les théories du commerce international.

1- LE COMMERCE INTERNATIONAL : RAPPELS ET EVOLUTION

Dans ce premier élément du chapitre, nous reviendrons brièvement sur certains aspects du commerce international comme la définition et les opérations du commerce international, les facteurs expliquant l'essor du commerce international et sur les perspectives.

1.1 Définition

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux¹.

Généralement, les opérations de commerce international sont de deux types :

- **L'importation** : Le terme « *importation* » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).
- **L'exportation** : Le terme « *exportation* » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen capital pour acquérir des devises.

1.2 Essor du commerce international

Le développement du commerce international depuis la seconde guerre mondiale a été d'une ampleur exceptionnelle.

1.2.1- Les facteurs :

- ✓ Mondialisation : du marché national au marché régional puis au marché mondial ;
- ✓ Développement des accords de libre-échange régionaux ;
- ✓ Rôle croissant de l'OMC (fondée en 1995 en remplacement du GATT), qui encadre le commerce mondial :
 - cadre de négociation mondiale ;
 - cadre de réglementation ;
 - **164 états** membres (25 pays observateurs/ en négociation)

¹ Voici quelques références qui peuvent approfondir vos connaissances autour du sujet : KRUGMAN P., OBSTFELD M., et MELITZ M.: Économie internationale : Théorie et politique. 11^{ème} édition, Pearson, 2018 ; FEENSTRA R. C. et TAYLOR A. M.: International Economics. 4^{ème} édition, Worth Publishers, 2017 ; BALDWIN R. E.: The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. The Belknap Press of Harvard University Press, 2016 ; BACCHETTA M. et PANGESTU M.: Global Value Chains: Linking Local Producers from Developing Countries to International Markets. Banque mondiale, 2017 ; OMC : Rapport sur le commerce mondial, disponible sur le site web de l'OMC : <https://www.wto.org/>.

- ✓ Par les gains obtenus lors de l'échange : **prix plus faible, diversité plus grande;**
- ✓ Par l'éloignement du risque de conflit ou de guerre.

Toutefois, les échanges commerciaux demeurent, d'abord et avant tout, le **fait majoritaire des pays développés.**

- ✓ De nouveaux acteurs du commerce international apparaissent : les pays émergents :
 - Années 1990 : 4 dragons : Hong Kong, Singapour, Taiwan et Corée du sud ;
 - 2001 : entrée de la Chine dans l'OMC, aujourd'hui 1^{er} exportateur mondial ;
 - depuis 2005 : Inde, reste de l'Asie, Brésil,....
- ✓ Une intégration régionale et intercontinentale toujours en cours. Les **zones principales de libre-échange** :
 - Union Européenne ;
 - ALENA (1994) ;
 - ASEAN (1967) : Association des nations de l'Asie du Sud-Est/ rappelons que cette zone a été élargie à ce qu'on appelle Le « *Partenariat Régional Economique Global* » (RCEP) qui regroupe les 10 pays de l'Asean, ainsi que la Chine, le Japon, la Corée du Sud, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Cet ensemble représente un marché de plus de 2 milliards 200 millions d'habitants, soit 30 % de la population mondiale, là aussi près d'un tiers du PIB mondial. Cela représente plus que n'importe quel accord commercial sur la planète, davantage même que l'Union européenne.

Aussi, on peut rappeler certains éléments **techniques** favorables à **l'essor du commerce international**

Les **dimensions extérieures des containers** et leur **poids maximum** sont définis pour rendre le container le plus **multimodal possible** (route, train, bateau).

Deux longueurs : **20 pieds (6,06 m)** et **40 pieds (12,19 m)** ; masse maximum : **30,48 tonnes.**

1.3- Commerce mondial : tendances récentes, facteurs en défaveur

- ✓ Depuis 2015, l'accroissement des échanges mondiaux est moins rapide que l'accroissement du PIB mondial ;

- ✓ Hostilité de plus en plus ressentie à l'égard de la mondialisation, retour du protectionnisme (l'exemple des USA) ;
- ✓ Crise, désindustrialisation et montée des populismes (USA, Europe) ;
- ✓ Tendance à la désintégration régionale (Brexit) ;
- ✓ Conscience sociale et environnementale ;
- ✓ Ralentissement des grands pays.

Quelles perspectives pour le commerce mondial ?

- Vers la limitation et la responsabilisation des échanges. Un cercle vicieux peut être envisagé dans ce sens :
 Accroissement des échanges → Concurrence accrue entre pays → Coupes sociales et budgétaires → Crises sociales et politiques → Tendances au populisme et au protectionnisme.

2. L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le principe du libre-échange défendu par le GATT puis l'OMC et relayés par un grand nombre d'accords internationaux a permis le développement contemporain du commerce mondial.

2.1 Du GATT à l'OMC

L'OMC est le cadre institutionnel commun pour la conduite des relations commerciales entre ses membres. Elle est essentiellement un lieu où les gouvernements Membres se rendent pour essayer de résoudre les problèmes commerciaux qui existent entre eux.

L'OMC est née le 1^{er} janvier 1995, mais le cadre qu'elle représentait était déjà grand. Il avait presque un demi-siècle. Les négociations pour la création de l'OMC ont débuté en 1986, et l'organisation a finalement été établie en 1995. L'OMC est née de l'Uruguay Round, une série de négociations commerciales multilatérales qui a duré de 1986 à 1994². En effet, depuis 1948, le GATT a constitué les règles régissant une grande partie du commerce mondial. Il s'agissait initialement de créer à côté des deux institutions FMI et banque mondiale, une troisième institution qui s'occuperait du volet commercial et de la coopération économique internationale. Une 1^{ère} série de négociations a été engagée dès 1945 et a abouti à un ensemble de règles commerciales et 45000 concessions tarifaires portant sur environ 1/5 du commerce mondial

² HUDEC R. E. : The WTO and the GATT: A principled history. Cambridge University Press. 2000.

(soit 10 milliards de \$)³. L'accord a été signé le **30 octobre 1947** par **23 participants**. Il est entré en vigueur le **30 juin 1948**, par l'intermédiaire d'un « **Protocole d'Application Provisoire** ».

2.2 Les cycles de négociation

Les cycles de négociation de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) font référence aux cycles de négociations multilatérales menées entre les membres de l'organisation pour parvenir à des accords commerciaux.

Les premiers cycles de négociations commerciales étaient axés sur la réduction des droits de douane. Vers le milieu des années 60, le Kennedy Round a abouti à l'Accord antidumping du GATT et à une section sur le développement. Dans les années 70, le Tokyo Round a été la première tentative majeure visant à remédier aux obstacles au commerce autres que les droits de douane et à améliorer le système. Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, est la huitième en date et la plus ambitieuse de toutes les séries de négociations. Il a débouché sur la création de l'OMC et l'adoption d'un nouvel ensemble d'accords. Viennent par la suite le Doha round (2001), le Bali round (2013) et le Nairoubi round (2015) pour compléter les rounds précédents.

Tableau N°1 : Récapitulatif des cycles de négociation du GAAT et de l'OMC

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	D. D.	38
1956	Genève	D.D.	26
1960-1961	Dillon Round	D.D.	26
1964-1967	Kennedy Round	D.D. et antidumping	62
1973-1979	Tokyo Round	D.D. et M.N.T.	102
1986-1994	Uruguay Round	D.D, M.N.T., services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textile, agriculture, établissement de l'OMC...	123
Depuis 2001	Doha Round	Tous les volets	143

³ HUDEC, R. E. (1990). The GATT legal system: An assessment. American Journal of International Law, 84(3), 479-515.

2013	Bali Round	l'adoption de l'Accord sur la facilitation des échanges à la Conférence ministérielle de l'OMC	164
2015	Nairobi Round	Adoption de la Déclaration de Nairobi, qui comprenait des accords sur l'élimination des subventions à l'exportation agricole et sur le coton	164

Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de l'OMC.

2.3 Les domaines d'intervention de l'OMC

L'OMC intervient particulièrement sur trois domaines en plus du règlement des différends. Il s'agit :

2.3.1 Marchandises

Tout a commencé par le commerce des marchandises. De 1947 à 1994, le GATT était le centre de négociation de la réduction des droits de douane et autres obstacles au commerce; le texte de l'Accord général énonçait quant à lui des règles importantes, en particulier la non-discrimination. Depuis 1995, l'Accord de Marrakech instituant l'OMC et ses annexes (y compris le texte du GATT actualisé) constitue l'accord de référence de l'OMC. Il comporte des annexes portant sur des secteurs spécifiques concernant les marchandises, tels que l'agriculture, et sur des questions particulières telles que les normes de produits, les subventions et les mesures de lutte contre le dumping. Il a été complété en 2017 par l'Accord sur la facilitation des échanges.

2.3.2 Services

Les banques, les compagnies d'assurance, les entreprises de télécommunication, les organisateurs de voyages, les chaînes d'hôtels et les sociétés de transport qui souhaitent opérer à l'étranger peuvent désormais bénéficier d'un système de commerce plus libre et plus équitable, qui ne valait auparavant que pour le commerce des marchandises. Ces principes sont ancrés dans le nouvel Accord général sur le commerce des services (AGCS). Les Membres de l'OMC ont également accepté des engagements dans le cadre de l'AGCS en vertu desquels ils

doivent déclarer quels sont les secteurs qu'ils sont disposés à ouvrir à la concurrence étrangère et dans quelle mesure ces marchés sont ouverts.

2.3.3 Propriété intellectuelle

L'Accord de l'OMC sur la propriété intellectuelle peut être assimilé à un ensemble de règles régissant le commerce et l'investissement dans le domaine des idées et de la créativité. Ces règles prévoient les modalités selon lesquelles le droit d'auteur, les brevets, les marques, les indications géographiques utilisées pour identifier des produits, les dessins et modèles industriels, les schémas de configuration des circuits intégrés et les renseignements non divulgués tels que les secrets commerciaux en d'autres termes la «propriété intellectuelle» devraient être protégés lorsqu'il y a échanges commerciaux.

2.3.4 Règlement des différends

La démarche de règlement des différends commerciaux prévue dans le cadre des accords sur le règlement des différends de l'OMC est indispensable pour faire respecter les règles et donc pour assurer le déroulement convenable des échanges. Les gouvernements soumettent leurs différends à l'OMC lorsqu'ils estiment qu'il est porté atteinte aux droits que leur confèrent les accords de l'OMC. Les décisions rendues par des experts indépendants nommés spécialement sont fondées sur l'interprétation des Accords et des engagements pris par les différents Membres. Le système encourage les Membres à régler leurs différends par la voie de la consultation. En cas d'échec, ils peuvent suivre une procédure, comportant plusieurs étapes, qui prévoit une décision éventuelle par un groupe spécial et la possibilité de faire appel de cette décision sur des points de droit. Le nombre de différends soumis à l'OMC – plus de 500 depuis la création de l'OMC, contre 300 affaires traitées pendant toute la durée de vie du GATT (1947-1994), témoigne de la confiance accordée au système.

2.4 Les principes de l'OMC :

Les principes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont énoncés dans l'Accord de Marrakech, qui a établi l'OMC en 1994. Ces principes servent de fondement à l'organisation et guident les négociations commerciales entre les pays membres. Tout adhérent à l'OMC se doit de s'aligner sur les principes de l'organisation et de les respecter.

2.4.1 Le principe de non-discrimination :

Aucun pays ne devrait établir de discrimination ni entre ses partenaires commerciaux, ni entre ses propres produits, services et ressortissants, d'une part, et les produits, services et ressortissants étrangers, d'autre part⁴. Ce principe se base sur deux clauses essentielles :

- **La clause de la nation la plus favorisée (NPF) :** Aux termes des Accords de l'OMC, les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Si vous accordez à quelqu'un une faveur spéciale (en abaissant, par exemple, le droit de douane perçu sur un de ses produits), vous devez le faire pour tous les autres membres de l'OMC.
- **La clause du traitement national :** Les produits importés et les produits de fabrication locale doivent être traités de manière égale, du moins une fois que le produit importé a été admis sur le marché. Il doit en aller de même pour les services, les marques de commerce, les droits d'auteur et les brevets étrangers et nationaux. Le traitement national s'applique uniquement une fois qu'un produit, service ou élément de propriété intellectuelle a été admis sur le marché.

2.4.2 Interdiction de pratiques de mesures tarifaires :

Le tarif douanier est un protectionnisme par les prix; il consiste, en taxant les importations, à en augmenter directement le prix sur le territoire national. L'OMC oblige les pays signataires de procéder à l'abaissement progressif des tarifs douaniers et d'éviter des tarifs élevés pour rendre plus chers les produits étrangers⁵.

2.4.3 Interdiction de pratiques de mesures non tarifaires :

Sous l'impulsion du GATT, les droits de douane ont été considérablement abaissés et les restrictions quantitatives traditionnelles ont été réduites. Toutefois, on a vu se multiplier simultanément les formes d'un néoprotectionnisme utilisant largement les barrières non tarifaires. Le protectionnisme contemporain est moins ouvertement avoué, plus souterrain

⁴ OMC: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Genève, 1999.

⁵ OMC: The WTO Agreements: The Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization and its Annexes. 1995.

qu'autrefois, d'où le nom de protectionnisme furtif, déguisé, occulte⁶. Parmi ces mesures non tarifaires, on trouve :

2.4.3.1 Les restrictions quantitatives classiques :

- **Le dumping** : il s'agit de subventions à l'exportation et application de prix moins élevés à l'étranger que sur le marché local pour les produits exportés.
- **Le contingentement** : c'est une limitation de la quantité de produits à importer ou de certaines catégories de produits à ne pas importer et qui vise à garantir la vente du produit local.
- **Les licences d'importation** : il s'agit d'obliger les opérateurs désirant importer un quelconque produit de passer par un organisme chargé de délivrer des autorisations pour importer, après avoir vérifié la nécessité d'importation du produit.

2.4.3.2 Les barrières non tarifaires « dures »

Tandis que les restrictions quantitatives traditionnelles (contingentements, embargos, blocus ...) ont diminué sous l'influence du GATT, de nouveaux instruments restrictifs sous la forme de **restrictions volontaires d'exportations (RVE)** et **d'expansions volontaires d'importations (EVI)** se sont développés.

Il y a **RVE** lorsque le volume importé est fixé à un niveau inférieur à celui qui résulterait du libre-échange. Si c'est le pays importateur qui fixe unilatéralement le volume d'importations, on parle de contingentement. Si la limitation résulte d'un accord entre le pays exportateur et le pays importateur, on parle de **RVE**. En fait, la **RVE** n'est acceptée par le pays exportateur que faute de mieux, celui-ci essayant ainsi de préserver une part de marché en train de se fermer.

Exemple : Limitation des importations de véhicules japonais sur le territoire américain.

Les **EVI** sont des accords par lequel un importateur s'engage volontairement à ouvrir son marché intérieur en concédant un % déterminé de progression de ses importations en provenance du partenaire avec lequel l'accord a été négocié ou en lui garantissant une proportion minimale de son marché intérieur. Il s'agit d'une protection (promotion) des exportations, obtenue par l'ouverture « forcée de débouchés ».

⁶ OMC: Understanding the WTO: Principles of the Trading System. consulté le 6 juin 2023 sur https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

2.4.3.3 Les barrières non tarifaires « douces »

Elles comprennent les normes techniques, les règles de sécurité, les règles d'hygiène, les normes sanitaires et de pollution, l'exclusion des entreprises étrangères des marchés publics (les commandes publiques étant plus ou moins réservées à des fournisseurs nationaux), les complications administratives, dont les « magnétoscopes de Poitiers » (1982) est devenu l'exemple-type. Les importations de magnétoscopes devaient transiter par le petit bureau des douanes de Poitiers pour qu'y soient réalisées, avec minutie, les formalités de dédouanement, créant ainsi une « file d'attente » qui permit de rationner de façon drastique le nombre des magnétoscopes commercialisés en France.

3. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les théories du commerce international présentent un double visage. Des théories traditionnelles ayant mis l'accent sur la nécessité des échanges internationaux pour chacun des pays. Des théories nouvelles ayant donné de l'importance au rôle de firme dans les échanges internationaux.

3.1 Les théories traditionnelles de l'échange international

Nous reviendrons succinctement sur les différentes théories traditionnelles qui ont tenté d'expliquer les flux des échanges internationaux entre pays.

3.1.1 Smith et les avantages absolus

Adam Smith (1776)⁷ présente le commerce international comme un jeu à somme positive. Chaque pays a un avantage absolu à produire un bien mieux que son partenaire. Chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle il a un avantage absolu (il est le moins cher). Donc, pour chaque produit, il est préférable de l'importer s'il peut être produit plus efficacement à l'étranger.

3.1.2 Ricardo et les avantages comparatifs

Le principe Ricardien des avantages comparatifs montre que l'intérêt mutuel au commerce naît des différences de coûts relatifs entre les pays. Gain à l'échange : grâce à l'ouverture sur l'extérieur, le pays peut atteindre un point de consommation inaccessible en

⁷ SMITH A. : An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.

autarcie. L'échange international permet de lever, au moins en partie, cette contrainte qui résulte de la rareté des ressources disponibles (D. Ricardo (1817))⁸.

Les nations ont intérêt à se spécialiser dans les activités où elles sont relativement les plus efficaces (les plus avantageuses), à défaut, relativement les moins inefficaces (les moins désavantageuses).

3.1.3 Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) ou théorie des dotations factorielles :

Le modèle qu'on peut considérer comme l'aboutissement de la théorie des avantages comparatifs est celui développé par les économistes E. Heckscher (1919)⁹, B. Ohlin (1933) et P. Samuelson (1948), appelé le modèle HOS.

Pour eux, c'est la disponibilité des facteurs de production qui devrait définir les spécialisations internationales. Pour ces trois auteurs, chaque pays a intérêt donc à se spécialiser dans les productions utilisant les facteurs (terre, travail, capital) qu'il possède en abondance par rapport à d'autres pays, à exporter de telles productions, et à importer des biens et services utilisant des facteurs qui lui manquent. Les pays développés, riches en capital, en technologies avancées, en main d'œuvre qualifiée, exporteront des produits élaborés. A l'inverse, les pays moins développés exporteront des marchandises incorporant leur facteur le plus abondant, le travail peu qualifié.

3.2 Les nouvelles théories de l'échange international :

Les théories traditionnelles posent l'hypothèse des rendements constants. La spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences figées de coûts de production (l'avantage comparatif), expliquées entre autres par des dotations naturelles de facteurs de production. Dans cette théorie, la taille des nations n'a aucun impact sur la spécialisation internationale. Que se passe-t-il, au contraire, si les coûts de production diminuent avec les quantités produites ? Les nouvelles théories tentent d'apporter des réponses.

3.2.1 M.V. Posner (1961) et l'écart technologique

Posner (1961) remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches commercent néanmoins ensemble. Ceci apporte un démenti aux conclusions du modèle HOS.

⁸ RICARDO D. : Principles of Political Economy and Taxation. Londres: John Murray, 1817.

⁹ HECKSCHER E.: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Ekonomisk Tidskrift, 21, Pp. 497-512. 1919

Selon l'auteur, pour beaucoup de biens, l'avantage d'un pays à l'exportation repose non pas sur ses dotations factorielles mais sur l'avance technologique qu'il possède par rapport aux autres. Cette avance concerne les procédés et/ou les produits. Elle peut disparaître après un certain délai si l'innovation fait l'objet d'une imitation.

3.2.2 R. Vernon et le cycle de vie du produit

Cette analyse prolonge la thèse de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale. L'innovation naît dans les pays développés à économie de marché (PDEM). Dans sa phase de lancement, le produit est acheté par une minorité.

Dans un second temps, son coût et son prix s'abaissent : il devient l'objet d'une consommation de masse. Dans un troisième temps, le produit est exporté vers des pays présentant les mêmes caractéristiques. Suite aux obstacles tarifaires, les firmes innovatrices vont substituer leurs exportations par la production de filiales délocalisées. Par la suite, la demande des pays innovateurs arrive à saturation et le produit est alors délocalisé dans les PVD¹⁰.

3.2.3 R. Caves et la différenciation du produit (1971, 1973)

Pour R. Caves¹¹, c'est la différenciation du produit qui explique l'essentiel des échanges au niveau mondial. En effet, le consommateur a une préférence pour la variété et la différence. Pour un bien et un prix donné, l'utilité est plus élevée si l'on consomme un produit différent.

3.2.4 P. Krugman et l'économie géographique

Le modèle de Krugman¹² met en évidence le rôle du coût de transaction sur le processus de répartition de l'activité industrielle entre deux régions, possédant initialement les mêmes dotations factorielles. Il met l'accent sur deux facteurs essentiels :

- ✓ Les échanges intra-firmes qui représentent une part importante des échanges mondiaux ;

¹⁰ VERNON R. : International Investment and International Trade in the Product, 1966.

¹¹ CAVES, R. E.: International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica* 38 (149), Pp. 1-27, 1971.

¹² KRUGMAN, P.: Geography and Trade. MIT Press, 1991.

- ✓ L'importance des échanges au sein des groupes régionaux (comme l'union européenne ou encore l'ALENA) (intégration régionale).

A constater que les théories traditionnelles ne laissent aucune place aux firmes multinationales (FMN) et au commerce intra-firmes, puisque selon elle ce sont les nations et elles seules qui échangent. Alors que dans la réalité, les échanges entre des filiales de FMN implantées dans les différents pays, qui échappent aux « logiques du marché », représentent plus du tiers du commerce mondial de marchandises. Les nouvelles théories se présentent donc comme concurrentes de la théorie traditionnelle et prétendent expliquer ces faits, en utilisant de nouveaux outils. Alors que la théorie HOS par exemple s'inscrit dans le cadre de la concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories privilégient la concurrence imparfaite. Les références aux rendements croissants et à la différenciation du produit deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories.

Conclusion

Ce chapitre introductif sur le commerce international vous permettra d'acquérir une compréhension de base de ce domaine essentiel de l'économie mondiale. En comprenant les principaux concepts, les acteurs impliqués et les avantages du commerce international, nous serons en mesure d'explorer plus en profondeur les enjeux, les défis et les opportunités qui caractérisent ce domaine dynamique.

Le chapitre nous a fourni une base solide pour comprendre les principes fondamentaux du commerce international. Il est devenu évident que le commerce international est bien plus qu'un simple échange de marchandises, c'est un moyen puissant de créer des liens entre les nations, de favoriser le développement économique et de promouvoir la paix mondiale. Forts de cette compréhension, nous sommes maintenant prêts à explorer plus en profondeur les aspects spécifiques du commerce international et à saisir les opportunités passionnantes qu'il offre aux entreprises et aux individus à travers le monde.

Questions de cours : Assimilation et enrichissement du contenu

➤ Questionnaire à choix multiple (QCM) : Contrats du Commerce International et Négociation Commerciale

Question N1 : Qu'est-ce que le commerce international ?

- a. Échange de biens et services entre les différentes régions d'un même pays.
- b. Échange de biens et services entre les pays.
- c. Vente de produits exclusivement sur Internet.

Réponse : b. Échange de biens et services entre les pays.

Question N2 : Qu'est-ce qu'une barrière tarifaire dans le contexte du commerce international ?

- a. Une taxe imposée sur les importations.
- b. Un accord visant à réduire les tarifs douaniers.
- c. Un accord pour augmenter les exportations.

Réponse : a. Une taxe imposée sur les importations.

Question N3 : Quel organisme régule le commerce international et favorise la coopération économique mondiale ?

- a. Organisation mondiale de la santé (OMS).
- b. Organisation mondiale du commerce (OMC).
- c. Organisation des Nations Unies (ONU).

Réponse : b. Organisation mondiale du commerce (OMC).

Question N4 : Quelle théorie économique soutient que chaque pays devrait se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il a un avantage comparatif ?

- a. Théorie de l'avantage absolu.
- b. Théorie de l'avantage comparatif.
- c. Théorie de l'équilibre des paiements.

Réponse : b. Théorie de l'avantage comparatif.

Question N5 : Qu'est-ce qu'un accord de libre-échange ?

- a. Un accord visant à limiter le commerce entre les pays.
- b. Un accord visant à faciliter le commerce en réduisant les obstacles tarifaires.
- c. Un accord exclusivement lié à la défense nationale.

Réponse : b. Un accord visant à faciliter le commerce en réduisant les obstacles tarifaires.

➤ Questions directes :

Question N1 : Quels sont les avantages du commerce international ?

Réponse : Le commerce international peut permettre plusieurs avantages. On peut citer entre autres :

- Le commerce international permet l'accès à une plus grande variété de biens et de services ;
- favorise la spécialisation économique ;
- stimule la croissance économique ;
- crée des opportunités d'emploi ;
- Et encourage l'innovation.

Question N2 : Qu'est-ce qu'un accord commercial bilatéral ?

Réponse : Un accord commercial bilatéral est un accord entre deux pays visant à faciliter le commerce en réduisant les obstacles tels que les droits de douane et en favorisant la coopération économique mutuelle.

Question N3 : Quelle est la fonction de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ?

Réponse : L'Organisation mondiale du commerce (OMC) vise à réglementer le commerce international en établissant des règles communes, en résolvant les différends commerciaux entre les pays membres et en promouvant la libéralisation du commerce pour favoriser la croissance économique mondiale.

CHAPITRE 02 :

LES CONTRATS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET LA NEGOCIATION COMMERCIALE

Introduction

Toute opération de commerce international se traduit par la conclusion d'un contrat de commerce international qui prend naissance lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente/achat à l'international.

Le commerce international est une composante essentielle de l'économie mondiale moderne. Il permet aux pays de participer à des échanges de biens, de services et de capitaux à travers les frontières, favorisant ainsi la croissance économique et l'interdépendance entre les nations. Cependant, en raison de la diversité des réglementations nationales et des risques inhérents aux transactions internationales, il est nécessaire de mettre en place des accords et des contrats spécifiques pour encadrer ces échanges.

Ce chapitre examine les différents aspects juridiques et commerciaux des contrats utilisés dans le cadre du commerce international. Il met en évidence les défis auxquels sont confrontées les parties impliquées dans ces transactions et explore les solutions et les mécanismes mis en place pour les surmonter.

1. LES CONTRATS COMMERCIAUX INTERNATIONAUX : UNE IDEE GENERALE

Nous allons commencer la section par la définition du concept, en mettant en avant l'aspect juridique du contrat et son aspect économique. Nous reviendrons par la suite, sur les clauses du contrat du commerce international.

1.1 La notion juridique du contrat

Le contrat de commerce international renvoie au contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des *cadres juridiques différents*. Donc le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont parties prenantes.

Autrement, le contrat du commerce international peut être défini comme un accord formel conclu entre des parties situées dans différents pays, visant à régir les conditions et les obligations relatives à des transactions commerciales internationales. Ce type de contrat spécifique est soumis à des règles et à des principes juridiques spécifiques, en raison de la complexité des échanges transfrontaliers¹.

C'est un contrat qui permet la réalisation d'une opération de commerce extérieur. La spécificité de ce type de contrat c'est qu'il comporte des éléments « *d'extranéité* ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats. En revanche, un contrat « *interne* » ne comporte aucun élément d'extranéité.

En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit universel applicable, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ces éléments doivent être suffisants pour rendre un contrat « *international* ».

1.1.1- Eléments susceptibles à l'extranéité

Dans un contrat du commerce international, plusieurs éléments peuvent être sujets à une extranéité, c'est-à-dire des éléments indicatifs de l'internationalité du contrat. Voici quelques exemples :

- ✓ La nationalité ;
- ✓ Le domicile/la résidence ;
- ✓ L'établissement d'une personne morale ;
- ✓ Le lieu de conclusion du contrat ;
- ✓ Le lieu d'exécution ou de livraison ;
- ✓ Le lieu de situation d'un bien (celui-ci n'est pas un élément fort) ;
- ✓ La monnaie de règlement.

1.1.2- Textes pertinents

- ✓ **Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises²** : La Convention définit le critère de l'extranéité avec l'établissement,

¹ FOUCHARD, P., GAILLARD, E., et GOLDMAN, B.: Contrats internationaux. Edition Dalloz, Paris, 2016.

² Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises : Ce document constitue le texte intégral de la Convention de Vienne de 1980. Il est disponible sur le site officiel des Nations Unies à

domicile ou résidence de l'acheteur et vendeur. Lorsque les deux se trouvent dans des pays différents, l'élément d'extranéité est donné. Elle permet alors d'encadrer la conclusion de contrats entre des parties se trouvant dans des pays différents.

Voici quelques détails importants sur la Convention de Vienne de 1980 :

- **Champ d'application :** La CVIM s'applique aux contrats de vente de marchandises conclus entre des parties ayant leur établissement dans des États différents, lorsque ces États sont parties à la Convention. Elle s'applique également lorsque les règles de droit international privé conduisent à l'application de la loi d'un État partie à la Convention ;
- **Principes directeurs :** La Convention repose sur certains principes fondamentaux, tels que l'autonomie de la volonté des parties, l'obligation de bonne foi, l'interprétation favorable à la préservation du contrat, l'acceptation tacite des offres, la communication électronique, etc ;
- **Dispositions contractuelles :** La Convention aborde divers aspects des contrats de vente, notamment la formation du contrat, les obligations des parties, la livraison des marchandises, le transfert de propriété, les modalités de paiement, les droits et obligations de l'acheteur et du vendeur, les remèdes en cas de violation du contrat, etc ;
- **Principes de la Convention :** La CVIM établit des règles de base, telles que l'obligation de livrer des marchandises conformes, le respect des délais, l'obligation de payer le prix convenu, la fourniture des documents requis, etc. Elle offre également des recours en cas de non-exécution ou de mauvaise exécution du contrat, tels que la résolution, la réduction du prix, les dommages-intérêts, etc.
- **Règles de conflit de lois :** La Convention prévoit également des règles de conflit de lois pour déterminer la loi applicable en cas de litige. Dans le cas où les parties ont leur établissement dans différents États parties à la Convention, celle-ci sera généralement applicable. Toutefois, les parties peuvent choisir d'exclure l'application de la Convention ou d'opter pour l'application d'une autre loi.

La Convention de Vienne de 1980 compte actuellement plus de 95 États parties, ce qui en fait l'un des instruments les plus importants dans le domaine du droit commercial international. Elle a contribué à l'harmonisation des règles régissant les contrats de vente

l'adresse suivante : https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056997_CISG_fr.pdf, consulté le 12/05/2021..

internationale de marchandises et offre un cadre juridique cohérent pour les opérations commerciales transfrontalières, facilitant ainsi les échanges et la résolution des litiges.

✓ **Convention de Rome de 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles³ :**

La Convention est en vigueur dans le cadre de l'Union Européenne. Elle unifie les règles de conflit de lois. Elle s'applique uniquement aux situations de conflit de lois. La Convention de Rome ne s'applique pas uniquement aux contrats de vente de marchandises (contrairement à la Convention de Vienne).

Voici quelques détails supplémentaires sur cette convention :

- **Champ d'application :** La Convention de Rome s'applique aux contrats conclus entre parties ayant leur établissement dans différents pays, pour autant que ces pays soient parties à la convention. Elle couvre les obligations contractuelles dans les domaines civils et commerciaux, à l'exception de certaines matières spécifiques (par exemple, les contrats relatifs à des droits réels immobiliers, les contrats de travail, etc.).
- **Détermination de la loi applicable :** La Convention de Rome propose des règles pour déterminer la loi applicable aux contrats internationaux. Elle prévoit que, en l'absence de choix des parties, la loi applicable est celle du pays avec lequel le contrat est le plus étroitement lié, en tenant compte de divers critères tels que la résidence habituelle des parties, le lieu d'exécution caractéristique du contrat, etc.
- **Choix de la loi applicable :** Les parties à un contrat international peuvent choisir la loi applicable à leur contrat. Cette faculté de choix est prévue par la Convention de Rome et permet aux parties de sélectionner une loi autre que celle qui serait normalement applicable en vertu des règles de conflit de lois.
- **Principes directeurs :** La Convention de Rome est fondée sur certains principes directeurs, tels que la primauté de la volonté des parties, la nécessité de prévoir une loi applicable prévisible, la protection des intérêts légitimes des tiers, etc.
- **Exceptions et ordre public :** La Convention de Rome contient des dispositions spécifiques concernant certaines exceptions à l'application de la loi choisie par les parties, ainsi que des dispositions sur l'ordre public international.

Il est important de noter que la Convention de Rome n'a pas été ratifiée par tous les pays, et certains États peuvent avoir émis des réserves ou des déclarations lors de

³ Convention de Rome de 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles: Ce document contient le texte intégral de la Convention de Rome de 1980. Il est disponible sur le site officiel de la Conférence de La Haye de droit international privé à l'adresse suivante : <https://www.hcch.net/fr/instruments/conventions/full-text/?cid=80>
Consulté le 20/05/2021

leur adhésion à la convention, ce qui peut avoir un impact sur son application dans certaines juridictions.

La Convention de Rome de 1980 vise à apporter de la certitude et de la prévisibilité dans le domaine de la détermination de la loi applicable aux contrats internationaux. Elle offre aux parties une base commune pour résoudre les questions relatives à la loi applicable, contribuant ainsi à la facilitation des échanges commerciaux transfrontaliers et à la résolution des litiges.

1.2 La notion économique du contrat international

La notion économique du contrat se réfère à l'approche analytique qui examine les contrats du point de vue économique, en se concentrant sur les incitations, les choix rationnels, l'allocation des ressources et les résultats économiques des transactions contractuelles.

Elle met donc, en jeu les intérêts du commerce international. Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières. C'est la substance économique du contrat qui est au centre.

Parmi les points essentiels devant figurer sur le contrat commercial, la *répartition des frais et des risques* liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "*incoterms*" (à voir dans le chapitre 02).

Voici quelques éléments clés de la notion économique du contrat :

- ✓ Maximisation des gains : Selon l'approche économique, les parties à un contrat cherchent généralement à maximiser leurs gains individuels. Elles évaluent les coûts, les bénéfices et les risques associés à la transaction, et cherchent à conclure un accord qui leur procure le meilleur résultat économique possible.
- ✓ Théorie des incitations : L'approche économique met l'accent sur les incitations et la manière dont elles influencent le comportement des parties contractantes. Les incitations peuvent être créées à travers des clauses contractuelles telles que les incitations financières, les pénalités, les primes ou les mécanismes d'alignement des intérêts.
- ✓ Analyse des coûts de transaction : L'analyse économique du contrat tient compte des coûts de transaction, tels que les coûts de recherche d'information, de négociation, de

mise en œuvre et de résolution des litiges. L'objectif est de minimiser ces coûts et d'obtenir une allocation efficace des ressources.

- ✓ Asymétrie d'information : L'approche économique reconnaît que les parties contractantes peuvent avoir une connaissance inégale des informations pertinentes. Cela peut créer des asymétries d'information qui affectent les choix contractuels et les résultats économiques. Les mécanismes de garantie, tels que les clauses de garantie et les inspections, sont utilisés pour atténuer ces asymétries.
- ✓ Théorie des contrats incomplets : Selon la théorie des contrats incomplets, les contrats ne peuvent pas toujours prévoir et régler toutes les éventualités futures. Les parties doivent donc compter sur des mécanismes flexibles, tels que les négociations ultérieures, pour ajuster les termes contractuels en réponse à des circonstances changeantes.
- ✓ L'approche économique du contrat est influencée par la théorie économique et l'analyse coûts-avantages. Elle cherche à expliquer comment les parties interagissent et prennent des décisions dans le cadre des contrats, en tenant compte des motivations économiques et des résultats escomptés.

1.3 Obligations des parties : Généralement, les deux parties que le contrat implique sont le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur). Ces deux parties sont tenues de remplir certaines conditions indispensables à la réalisation de toute transaction de commerce international.

➤ **Obligations du vendeur**

- ✓ Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- ✓ Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu prévu : L'exportateur est tenu de livrer les marchandises conformément aux termes et conditions du contrat, en respectant les spécifications convenues et les délais de livraison stipulés.
- ✓ Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer : L'exportateur doit fournir les documents commerciaux nécessaires, tels que la facture commerciale, le certificat d'origine, les documents d'assurance et tout autre document requis par le pays importateur.

➤ **Obligations de l'acheteur**

- ✓ L'obligation de payer le prix : L'importateur est tenu de payer le prix convenu pour les marchandises importées, conformément aux conditions de paiement stipulées

dans le contrat. Cela peut inclure le paiement anticipé, le paiement à la livraison ou le paiement différé.

- ✓ L'obligation de prendre livraison de l'objet acheté : L'importateur est tenu de récupérer les marchandises sur les lieux convenus dans le contrat ;
- ✓ Vérifier la conformité des biens : L'importateur a l'obligation de vérifier que les marchandises reçues sont conformes aux spécifications convenues dans le contrat, en termes de qualité, de quantité et de condition.

1.4 Notion de transfert de propriété et de risques

Le contrat doit aborder deux éléments importants qui sont le transfert de propriété et le transfert de risques.

- **Transfert de propriété** : Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur a acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.
- **Transfert de risques** : Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux « *Incoterms* », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

1.2 Les clauses du contrat du commerce international

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

- **Identification des : parties** : Il s'agit d'indiquer les coordonnées complètes des entreprises contractantes ainsi que les noms et titres des personnes habilitées à signer le contrat.
- **Identification des marchandises** : il s'agit de :
 - ✓ **Description des marchandises** : C'est-à-dire préciser, s'il y a lieu, les spécifications, la qualité requise, les certificats exigés, le pays d'origine. Il est important de faire référence éventuellement à des échantillons.
 - ✓ **Quantité globale ou par livraison/ inspection éventuelle** : préciser l'unité de mesure et éventuellement la tolérance de variation en plus ou moins. De plus, il faut

indiquer les modalités et la partie qui supporte les frais des inspections avant expédition.

- ✓ **Emballage et conditionnement** : il s'agit de définir des spécifications, s'il y a lieu.
- **La clause de livraison** : elle concerne :
 - ✓ Choix de l'incoterm : bien évidemment, il faut utiliser la dernière version des incoterms.
 - ✓ Lieu de livraison : Préciser le lieu de livraison à définir avec l'incoterm.
 - ✓ Date de livraison : indiquer la date (ou la période) de la livraison.
- **La clause des prix** : Il s'agit de préciser le prix et d'indiquer s'il s'agit d'un prix total ou unitaire. Il faut spécifier le montant en chiffres et e lettres.
- **La clause de paiement** : Elle doit aborder entre autre :
 - ✓ Coordonnées bancaires du vendeur : il s'agit de mentionner les éléments de l'IBAN
 - ✓ Délai de paiement : Il faudra indiquer le délai du paiement. Préciser par exemple qu' « *En l'absence d'autres indications, le paiement du prix sera effectué dans les 30 jours de la date de facturation* ».
 - ✓ Avances éventuelles : Prévoir un montant ou un pourcentage du prix et la date limite de leur paiement à la banque du vendeur ;
 - ✓ Mode de paiement : il faut préciser le mode à utiliser pour le paiement. Prévoir par exemple : « *Sauf indication contraire, les sommes dues seront virées par télétransmission sur le compte en banque du vendeur, et l'acheteur sera réputé avoir exécuté son obligation de paiement lorsque ces sommes auront été reçues par la banque du vendeur.* »

Les parties peuvent aussi choisir un autre mécanisme de paiement (paiement d'avance, par crédit documentaire, ou autre.) et doivent alors mentionner les précisions nécessaires.

Par exemple, pour un crédit documentaire : « *L'acheteur devra faire en sorte qu'un crédit documentaire irrévocable, conforme aux règles et usances uniformes de la Chambre de commerce internationale, soit émis en faveur du vendeur par une banque de premier rang et qu'il lui soit notifié au plus tard 14 jours avant le début de la période ou la date de livraison fixée à l'article 3. La date d'expiration du crédit suivra d'au moins 14 jours la fin de la période de livraison* ».
- **La clause des documents** : Il s'agit de préciser les documents que chacune des parties devra remettre à l'autre.

- **La clause de responsabilité, d'exonération de responsabilité et de sanction** : cette clause devra déterminer les différents cas qui peuvent survenir et la responsabilité de chacune des parties et prévoir la suite à donner au contrat et les sanctions s'il y a lieu.
- ✓ **Cas de retard de paiement** : Il faut prévoir les sanctions qui prévalent en cas de retard. Par exemple préciser que : « *Si l'acheteur ne paie pas à l'échéance le montant dû, le vendeur a droit à des intérêts sur la somme due à compter de cette date jusqu'au paiement effectif. À moins d'entente contraire, le taux d'intérêt applicable sera de X %.* ».
- ✓ **Cas de retard de livraison** : Là aussi il faut prévoir les sanctions à appliquer en cas de retard de livraison. Préciser par exemple qu' : « *En cas de retard dans la livraison, l'acheteur sera en droit de réclamer des pénalités d'un montant égal à X % du prix des marchandises par jour de retard à partir de la date de livraison convenue, sous réserve des cas de force majeure. L'acheteur pourra résoudre la vente des produits qui n'auront pas été livrés dans les 30 jours de la date fixée pour la livraison, quel que soit le motif du retard, sauf en cas d'un empêchement temporaire de force majeure.* »
- ✓ **Cas de force majeure** : Il faut prévoir avec précision :
- Les cas de la force majeure qu'on peut invoquer ;
 - Les modalités avec lesquelles la partie qui l'invoque informe l'autre partie ;
 - Le sort réservé au contrat en cas d'empêchement temporaire ou définitif,....
- Par ailleurs, pour les contrats de longue durée, on peut insérer aussi une **clause de sauvegarde** (dite de *hardship*) liée à la survenance d'événements rendant inacceptable économiquement la poursuite du contrat dans les conditions prévues.
- **Expertise de qualité** : Prévoir les conditions dans lesquelles l'acheteur peut faire procéder à une expertise en cas de contestation sur la qualité des produits livrés (organisme, partage des frais,...) ; clause plutôt applicable aux produits périssables ;
- **Droit applicable** : Par exemple : « *Pour toute matière non couverte par les clauses précédentes, ce contrat est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (convention de Vienne) et, pour les matières non réglées par celle-ci, par le droit en vigueur à l'établissement du vendeur chargé de l'exécution de ce contrat* » ;
- **Règlement des différends** : On peut choisir par exemple une procédure de conciliation et, en cas d'échec de celle-ci, le recours à l'arbitrage international.

Il est important de noter que ces clauses ne sont qu'un aperçu général et qu'il existe de nombreuses autres clauses spécifiques qui peuvent être incluses en fonction des besoins et des exigences des parties impliquées.

1.3 Résolution des litiges : arbitrage international

Parmi les clauses du contrat, celle relative au règlement des différends. Les parties au contrat doivent prévoir au préalable

Il est généralement admis que le droit applicable aux contrats commerciaux internationaux reste avant tout un droit national. Il n'existe pas, en effet, de consensus global autour de règles juridiques internationales. En conséquence, à la signature d'un contrat, l'entreprise doit choisir, à la fois, un droit national applicable et un tribunal qui traitera les litiges éventuels. Ce choix est fondamental en cas de litiges opposant les parties au contrat et il s'avère souvent difficile de trouver un terrain neutre entre des parties de nationalité différente, avec des réglementations différentes. C'est dans ce contexte que s'est développé l'arbitrage international, qui offre une solution efficace là où la justice publique ne peut répondre aux besoins des entreprises.

1.3.1 Définition

L'arbitrage international est souvent assimilé à une justice privée⁴. Il est classé parmi les modes alternatifs de règlement des conflits.

L'arbitrage international est un mode de résolution des litiges alternatif à la justice publique. Cette définition est acceptable par tous les systèmes juridiques. Elle est, en effet, le plus petit dénominateur commun d'une définition de l'arbitrage. Pour cette raison, s'agissant de l'arbitrage international, R. David suggérait de retenir la définition la plus large possible, celle susceptible d'accueillir les différentes définitions données de l'arbitrage dans les différents ordres juridiques.

L'article 37 de la convention de la Haye 1907 stipule que « *l'arbitrage international a pour objet le règlement des litiges entre par des juges de leur choix et sur la base du respect du droit. Le recours à l'arbitrage implique l'engagement de se soumettre de bonne foi à la sentence* ».

⁴ ALLAND D. : *Justice privée et ordre juridique international. Étude théorique des contre-mesures en droit international public*. Paris 1992

L'arbitrage international est un processus de règlement des différends entre parties de nationalités différentes qui décident de soumettre leur litige à un tribunal privé plutôt qu'à une juridiction étatique. Ce mécanisme offre plusieurs avantages, tels que la confidentialité, la flexibilité procédurale et la possibilité de choisir des arbitres spécialisés dans le domaine litigieux. L'arbitrage international est un moyen extrajudiciaire de résolution des litiges commerciaux ou des différends internationaux dans lequel les parties conviennent de soumettre leur différend à un ou plusieurs arbitres privés. Ces arbitres, souvent choisis pour leur expertise dans le domaine litigieux, tranchent le différend en rendant une décision contraignante, appelée sentence arbitrale, qui peut être exécutée dans plusieurs pays en vertu de la Convention de New York sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères⁵.

1.3.2 Le recours à l'arbitrage

L'arbitrage commercial est un mode de résolution de litige dans lequel deux entreprises s'en remettent à un tribunal privé qu'elles constituent elles-mêmes en nommant le plus souvent un ou trois arbitres. Ces derniers rendent une sentence qui s'impose aux parties. La sentence est dite exécutoire, parce que chacune des entreprises peut faire appel à la puissance publique pour la faire appliquer.

Le recours à ce mode de résolution résulte nécessairement du consentement entre les deux parties. Ce consentement peut s'exprimer soit sous forme d'une clause du contrat, appelée clause compromissoire, soit par la signature d'un compromis suite à l'apparition du litige.

Les règles d'arbitrage international sont des normes et des procédures qui régissent le processus d'arbitrage entre les parties. Ces règles fournissent un cadre pour la conduite de l'arbitrage, définissent les droits et obligations des parties, ainsi que les pouvoirs et devoirs des arbitres. Voici quelques-unes des règles d'arbitrage international les plus couramment utilisées :

- Règlement d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (CCI) : Les règles d'arbitrage de la CCI sont largement utilisées dans les litiges commerciaux internationaux. Elles offrent des dispositions complètes sur la nomination des arbitres, la conduite de la procédure, la présentation des preuves et la rédaction de la sentence arbitrale.

⁵ Gary B. : Born, International Commercial Arbitration. Kluwer Law International, 2014.

- Règles d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) : Les règles d'arbitrage de la CNUDCI fournissent un cadre pour l'arbitrage commercial international. Elles couvrent divers aspects de la procédure, y compris la composition du tribunal arbitral, la conduite des audiences et la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales.
- Règles d'arbitrage de la London Court of International Arbitration (LCIA) : Les règles de la LCIA sont largement utilisées dans l'arbitrage international. Elles traitent des questions telles que la nomination des arbitres, les échanges écrits entre les parties, la gestion de la procédure et la clôture de l'arbitrage.
- Règles d'arbitrage de l'Association internationale pour l'arbitrage (AIA) : L'AIA a développé des règles d'arbitrage qui couvrent un large éventail de questions, y compris la nomination des arbitres, la conduite des audiences, la procédure de délibération et la rédaction de la sentence arbitrale.
- Règles d'arbitrage de la Cour internationale d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (CCI) : La CCI propose également des règles spécifiques pour l'arbitrage de construction, l'arbitrage des investissements et d'autres domaines spécifiques, offrant des orientations supplémentaires pour ces types de litiges.

Il convient de noter que les règles d'arbitrage peuvent varier en fonction de l'organisation ou de l'institution qui les a établies. Chacune de ces règles offre un cadre procédural pour l'arbitrage international et peut être utilisée en fonction des besoins et des préférences des parties à un litige.

2. NEGOCIATION COMMERCIALE ET DOCUMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Cette section aborde succinctement dans un premier temps la négociation commerciale entre l'importateur et l'exportateur, une phase indispensable à la conclusion du contrat du commerce international. Dans un deuxième temps, il sera question des documents du commerce international.

2.1 La négociation commerciale

Certains considèrent la négociation davantage comme un art que comme une technique, ce qui la rend difficile à enseigner aux étudiants. Pourtant, en commerce international, tout se négocie. Tout est négociable tant qu'on a en face un interlocuteur qui souhaite négocier et dont

l'objectif est de défendre ses intérêts. La négociation n'est pas synonyme de désaccord mais plutôt le chemin de l'accord.

Les négociations changent autant selon la nature de la transaction que selon la personnalité des parties impliquées. Il existe de nombreuses façons de négocier. Les méthodes diffèrent d'un continent à l'autre, d'un pays à l'autre et d'une culture à l'autre. Elles varient aussi selon les individus, peu importe leur pays d'origine et selon le contexte dans lequel les négociations ont lieu.

2.1.1 Définition

Peu de définitions ont été accordées au concept de la négociation commerciale et pourtant la pratique est millénaire. Par contre, la littérature abonde en descriptions et en typologies de certains aspects des négociations (voir Weinberg, 1999), des objectifs de la négociation (Druckman *et alii*, 1999), des bruits affectant les négociations (Segal, 2009) ou des techniques, des stratégies et des tactiques couramment employées (ou à employer) lors des négociations commerciales (Darmon, 2001 ; Dupont, 1994 ; Zartman, 2004).

La négociation commerciale est un processus de communication dont l'objectif est de parvenir à un accord commercial. Cette démarche passe nécessairement par la confrontation des attentes, intérêts, et positions des négociateurs (J. Viau, H. Sassi et H. Pujet (2015)).

Plus largement, la négociation commerciale se définit comme un processus impliquant deux ou plusieurs parties dont l'objectif est d'échanger des biens et/ou des services en contrepartie d'un règlement financier et impliquant des risques plus ou moins importants pour chacune des parties. Les objectifs et les intérêts des parties sont au moins partiellement divergents et chacune des parties dispose au moins d'une certaine souplesse pour échanger des informations, faire des propositions, accepter ou refuser les propositions de l'autre partie en vue de converger vers un accord pour établir ou maintenir une relation commerciale.

Nous distinguons entre deux formes de négociation commerciale :

- La **négociation en cycle de vente court** : l'offre commerciale est simple et il est possible de conclure la vente dès le premier contact.
- La **négociation en cycle de vente long** : l'offre est destinée aux grands comptes (administrations et entreprises). Plusieurs rendez-vous avec différents interlocuteurs sont

nécessaires pour parvenir à un accord. Les phases de négociations sont assez longues et incluent parfois un appel d'offres.

2.1.2 Etapes de la négociation commerciales

Il est important de bien préparer sa négociation commerciale pour la réussir. Pour ce faire, il est essentiel de se poser les bonnes questions afin de construire un argumentaire de vente solide et efficace.

- **La préparation :** Une bonne négociation passe forcément par une bonne préparation. La préparation comprend généralement les éléments suivants :
 - ✓ **Les objectifs :** se fixer sur les spécifications et les dates à respecter, le prix maximum à payer à l'achat ou minimum à obtenir à la vente, le crédit à obtenir s'il y a lieu,.... Bien sûr, il faut penser aussi à la meilleure solution de rechange au cas où les objectifs ne pourraient pas être atteints ;
 - ✓ **Les points à négocier :** par exemple, si l'on négocie avec un transporteur, il faut avoir sous la main toute l'information concernant la marchandise à transporter : nature, poids, volume, colisage, exigences techniques, ... ;
 - ✓ **l'évaluation de l'importance relative de chacun des points :** c'est-à-dire : les éléments constitutifs du prix. Bien connaître chacun de ces éléments et leur incidence sur le prix permettra de modifier sa position en accordant des concessions contre des avantages réels. on pourra par exemple dire à l'acheteur : « Je vous accorde la réduction demandée, si vous vous chargez du transport et de l'entreposage, une fois la marchandise débarquée du navire ». Ou encore : « si je vous vends 1000 unités au lieu de 500, je peux réduire d'encre 5 %,.... »;
- **La prise de contact et communication:** c'est le moment de la rencontre avec le potentiel client. La prise de contact consiste à se présenter, mais aussi à exposer les enjeux de la vente et à démontrer son expertise. La première impression compte beaucoup dans le milieu professionnel.

Une fois la prise de contact complétée, la communication constitue un élément important de la négociation.

La qualité de la communication orale est essentielle au succès de la transaction. Il est important de bien maîtriser les subtilités du langage afin de connaître ce que l'autre partie pense vraiment. Lorsqu'on est amené à faire affaires avec un étranger provenant d'une culture différente, avec des traditions et peut être une langue différente, il est

important de s'adapter et de chercher à bien connaître son interlocuteur. C'est un des principaux défis de commerce international, mais c'est aussi un de ses aspects les plus fascinants. Bien saisir le ton d'une négociation permet de le modifier si cela est nécessaire. **L'écoute est aussi importante que la parole.** Elle permet de bien comprendre et de pouvoir discuter adéquatement les points à négocier.

- **L'analyse des besoins l'interlocuteur et de la relation qui les lie :** Il est important de s'intéresser à l'autre partie et à ses besoins réels est indispensable pour lui faire une offre pertinente. Demandez-vous quels sont ses besoins, ses envies et ses éventuels freins à l'achat. Enfin, demandez-vous ce que votre produit peut lui apporter de plus que celui de la concurrence. L'objectif de cette phase est de mettre le doigt sur des éléments catalyseurs de la décision d'achat. Utilisez la méthode SONCAS ou QQQQCP pour comprendre les motivations d'achat de votre interlocuteur si besoin.

Aussi, la relation entre les parties prenantes devrait être basée sur la rationalité, la compréhension, une communication efficace, l'honnêteté et l'acceptation de l'autre. Cependant, si des problèmes surviennent, la meilleure façon d'améliorer la situation est de garder une attitude rationnelle et ouverte envers l'autre partie, essayer de maintenir une bonne communication et prendre en compte les intérêts de l'autre.

- **Choix des Stratégies :** Il est plus important d'apprendre à bien se préparer et à maintenir un bon ton et une bonne communication pendant la négociation que de s'attarder sur les stratégies et tactiques de négociation. Les stratégies ou les tactiques devraient être utilisées avec beaucoup de précautions sous peine d'affecter les ententes et la réputation d'une Maison de commerce. Certaines stratégies sont basées sur les compromis et la conciliation. D'autres sont plus axées sur l'agressivité. Il est important de savoir utiliser la bonne stratégie au bon moment.
- **La conclusion de la négociation :** présenter l'argumentaire pour convaincre son interlocuteur dans le but est d'éviter de devoir avoir à faire des concessions. S'il est nécessaire de négocier et de faire des concessions, chercher à trouver un accord gagnant-gagnant. Ainsi, c'est la fin de la vente et la prise de congé.

Dans le commerce international, on négocie avec le fournisseur ou le client pour les spécifications du produit demandé; on négocie avec les transitaires ou les compagnies de transport; on négocie avec les sociétés d'assurances. La négociation est présente dans la mise

en place des conditions de paiement : client et banquier sont alors les interlocuteurs de l'exportateur. Il y a autant de négociations que d'interlocuteurs.

Tout le suivi de l'opération implique une négociation constante pour contourner ou aplanir les difficultés avec les responsables au port ou à l'aéroport, avec les camionneurs, avec le transitaire et avec le client. La qualité de la négociation sera particulièrement importante lors des premières opérations alors même que l'exportateur doit établir son réseau (banques, clients, fournisseurs, transporteurs, relations connexes, etc.) et qu'elle n'a encore qu'une expérience limitée; une fois établie, elle transigera surtout avec ce réseau de contacts.

Il ne faut pas oublier que la négociation est l'évolution d'un rapport de forces et que les objectifs de chacune des deux parties sont les mêmes : maximiser les profits et instaurer une relation d'affaires aussi continue que possible. Le reste est une question de diplomatie.

2.2 Les documents du commerce international

Des documents de différentes natures sont exigés dans les transactions internationales. Ils sont présentés ci-après :

2.2.1 Les documents de prix

- ✓ La facture pro-forma ;
- ✓ La facture commerciale (définitive) ;
- ✓ La facture provisoire ;
- ✓ La facture consulaire.

2.2.2 Les documents de transport

- ✓ Le connaissement maritime (bill of lading) ;
- ✓ La lettre de transport aérien (air way bill) LTA ;
- ✓ La lettre de transport routier (truck way bill) LTR ;
- ✓ Le duplicata de lettre de voiture international DLVI ;
- ✓ Le récépissé postal (bulletin d'expédition) ;
- ✓ Document de transport combiné FIATA (multimodal)

2.2.3 Les documents d'assurance

- ✓ La police d'assurance ;
- ✓ Le certificat d'assurance ;

- ✓ L'avenant

2.2.4 Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

- ✓ **Les documents douaniers**
- ✓ **Le certificat d'origine** (pays de production)
- ✓ **Le certificat de provenance** (pays de provenance)
- ✓ **Le certificat sanitaire** (produits d'origine animale)
- ✓ **Le certificat phytosanitaire** (produits d'origine végétale)
- ✓ **Les listes de colisage et de poids**
- ✓ **Le certificat d'analyse ou de qualité**

Ainsi, nous avons fait et de façon succincte une présentation des contrats de commerce international. Il est au regard de tout ce qui a été présenté indispensable pour l'aboutissement de toute transaction internationale qu'un contrat soit signé entre les acteurs de la transaction.

Conclusion

La conclusion d'un contrat du commerce international est indispensable à la réalisation d'une opération de commerce international. La négociation commerciale, elle, est indispensable à la conclusion du contrat du commerce international. Il faut toujours garder à l'esprit que le contrat est un accord de volonté et donc sa conclusion n'est pas obligatoire. Si les éléments contenus dans les clauses n'arrangent pas une des deux parties, elle peut ne pas signer. Cependant, si la conclusion du contrat intervient, elle oblige les parties au respect des clauses contenues.

La rédaction et la gestion des contrats du commerce international requièrent une approche minutieuse, basée sur la connaissance approfondie des lois et des réglementations internationales, ainsi que sur une communication claire et ouverte entre les parties. En comprenant les enjeux spécifiques liés à ces contrats et en adoptant une vision globale, les entreprises peuvent établir des relations commerciales fructueuses et durables à travers les frontières, contribuant ainsi à la prospérité économique et au développement global.

Questions de cours : Assimilation et enrichissement du contenu

➤ Questionnaire à choix multiple (QCM) : Contrats du Commerce International et Négociation Commerciale

Question 1 : Qu'est-ce qu'un contrat du commerce international ?

- a) Un contrat qui concerne uniquement le commerce national.
- b) Un contrat qui n'a aucune relation avec le commerce.
- c) Un contrat qui implique des transactions commerciales entre des parties de différents pays.
- d) Un contrat qui concerne uniquement les transactions en ligne.

Réponse : C - Un contrat du commerce international implique des transactions commerciales entre des parties de différents pays.

Question 2 : Quelle est la principale caractéristique d'un contrat international par rapport à un contrat national ?

- a) Les contrats internationaux sont toujours oraux.
- b) Les contrats internationaux sont régis par les lois d'un seul pays.
- c) Les contrats internationaux impliquent des aspects transfrontaliers et sont soumis à différentes législations nationales.
- d) Les contrats internationaux ne nécessitent pas de clauses spécifiques.

Réponse : C - Les contrats internationaux impliquent des aspects transfrontaliers et sont soumis à différentes législations nationales.

Question 3 : Qu'est-ce qu'une clause de force majeure dans un contrat international ?

- a) Une clause qui oblige les parties à se rencontrer régulièrement.
- b) Une clause qui prévoit des sanctions en cas de non-respect du contrat.
- c) Une clause qui permet de modifier le contrat à tout moment.
- d) Une clause qui exempte les parties de leurs obligations en cas d'événements imprévus et indépendants de leur volonté.

Réponse : D - Une clause de force majeure exempte les parties de leurs obligations en cas d'événements imprévus et indépendants de leur volonté.

Question 4 : Quel est l'objectif principal de la négociation gagnant-gagnant ?

- a) Maximiser les gains d'une seule partie.
- b) Trouver un compromis à mi-chemin entre les parties.
- c) Créer de la valeur pour toutes les parties impliquées.
- d) Dissoudre le contrat en cours de négociation.

Réponse : C - L'objectif principal de la négociation gagnant-gagnant est de créer de la valeur pour toutes les parties impliquées.

Question 5 : Quelle est l'importance de la communication dans la négociation commerciale internationale ?

- a) La communication n'a aucun rôle dans la négociation commerciale.
- b) La communication facilite uniquement la négociation distributive.

c) Une communication claire et efficace est essentielle pour comprendre les besoins et les intérêts de l'autre partie.

d) La communication ne concerne que l'échange de documents légaux.

Réponse: C - Une communication claire et efficace est essentielle pour comprendre les besoins et les intérêts de l'autre partie dans la négociation commerciale internationale.

➤ **Questions directes :**

Question 1: Quelle est la différence entre un contrat de vente au comptant (vente ferme) et un contrat de vente à terme dans le contexte du commerce international?

Réponse : Dans le commerce international, les contrats de vente peuvent être conclus soit au comptant (vente ferme), soit à terme. Voici les différences entre ces deux types de contrats :

Contrat de vente au comptant (vente ferme) : Dans un contrat de vente au comptant, les marchandises sont livrées et payées immédiatement, généralement peu de temps après la conclusion de l'accord. Il n'y a pas de délai de crédit accordé entre les parties. Les risques et les obligations sont transférés au moment de la livraison, et les paiements sont effectués immédiatement.

Contrat de vente à terme : Dans un contrat de vente à terme, les marchandises sont convenues d'être livrées et payées à une date future spécifiée, qui peut être quelques semaines ou quelques mois après la conclusion de l'accord. Ce type de contrat permet souvent aux parties de planifier à l'avance et de gérer les risques liés aux fluctuations des prix et des taux de change. Les conditions de paiement et les obligations varient en fonction des termes convenus.

En résumé, la principale différence entre ces deux types de contrats réside dans le moment où les marchandises sont livrées et les paiements effectués. Les contrats de vente au comptant sont immédiats, tandis que les contrats de vente à terme sont planifiés pour une livraison et un paiement futurs.

Question 2: Quelles sont les étapes essentielles d'une négociation commerciale efficace ?

Réponse : Une négociation commerciale réussie repose sur plusieurs étapes clés qui contribuent à établir des accords mutuellement bénéfiques entre les parties impliquées :

- ✓ **Préparation :** Avant la négociation, il est essentiel de bien se préparer. Cela implique de comprendre les objectifs, les besoins et les limites de chaque partie, ainsi que d'effectuer des recherches sur le marché, la concurrence et les conditions économiques.

- ✓ **Établissement d'une relation et prise de contact** : Créer un climat positif et de confiance est crucial. Établissez un dialogue ouvert et respectueux pour favoriser une meilleure compréhension mutuelle.
Les parties doivent partager leurs besoins, leurs contraintes et leurs attentes de manière transparente. Cela permet de mieux cerner les points d'accord et de désaccord.
- ✓ **L'analyse des besoins l'interlocuteur et de la relation qui les lie** : Les parties émettent leurs propositions et négocient sur les termes spécifiques. Cherchez des solutions créatives qui répondent aux intérêts de chacun.
- ✓ **Choix des Stratégies** : Elle peut être soit offensive soit dans la recherche du compromis.
 - **Concessions** : Les concessions mutuelles sont souvent nécessaires pour aboutir à un accord. Il est important de les gérer de manière équilibrée pour éviter de compromettre trop vos propres objectifs ;
 - **Recherche d'un accord gagnant-gagnant** : L'objectif est de parvenir à un accord qui bénéficie à toutes les parties. Cherchez des solutions qui créent de la valeur pour tous.
- ✓ **La conclusion de la négociation** :
 - **Formalisation de l'accord** : Une fois les termes convenus, mettez-les par écrit dans un contrat ou un accord formel. Cela évite les malentendus futurs ;
 - Suivi et évaluation** : Après la conclusion de l'accord, assurez-vous de respecter les engagements pris. Évaluez régulièrement la performance et l'efficacité de l'accord pour en tirer des leçons pour l'avenir.

En résumé, une négociation commerciale réussie nécessite une préparation minutieuse, une communication ouverte, la recherche de solutions mutuellement avantageuses et le respect des engagements conclus.

CHAPITRE 03 :

LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES ET LES INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)

Introduction

Le commerce mondial est un réseau complexe qui relie des pays et des entreprises situés aux quatre coins du globe, permettant l'échange de biens et de services à une échelle planétaire. Au cœur de cette activité se trouvent l'activité du transport international, qui joue un rôle essentiel dans le bon déroulement des échanges commerciaux à l'échelle internationale. De même pour les Incoterms (International Commercial Terms) dont l'importance est cruciale dans la gestion efficace des transactions commerciales internationales.

Le commerce international de marchandises fait intervenir principalement trois acteurs (ou leurs représentants), l'exportateur, l'importateur et le transporteur. Par conséquent, se pose la question de la charge du risque lié à l'acheminement des marchandises d'un pays vers un autre pays. En définissant clairement les obligations en matière de livraison, de transfert de risque et de frais entre l'acheteur et le vendeur, les Incoterms jouent un rôle vital dans la réduction des risques et des malentendus liés au transport international.

Le transport international de marchandises est donc, un élément clé du commerce international. Il permet le déplacement efficace et sûr des biens d'un pays à un autre, facilitant ainsi les échanges commerciaux à l'échelle mondiale. La première section du chapitre examinera les différents modes de transport utilisés dans le transport international de marchandises, les défis associés et les tendances émergentes. Nous explorerons également les réglementations et les accords internationaux pertinents, ainsi que les implications environnementales et les solutions durables. La deuxième section abordera, quant à elle, les Incoterms dans leurs différents aspects. Le contenu, les différents types et le rôle seront exposés le long de la deuxième section.

1. LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES

Le transport international de marchandises présente des enjeux logistiques complexes, nécessitant une planification minutieuse, une coordination efficace et la conformité aux réglementations internationales. Les entreprises doivent naviguer à travers des formalités douanières, des contrôles de sécurité, des restrictions et des exigences spécifiques à chaque mode de transport. Comprendre les particularités de chaque mode et être au courant des réglementations applicables sont essentiels pour assurer des opérations de transport fluides et réussies.

Cette section examine les différents modes de transport utilisés pour déplacer des biens et des produits à travers les frontières nationales. Le transport international de marchandises est un élément essentiel du commerce mondial, permettant aux entreprises d'importer et d'exporter des marchandises à l'échelle internationale. Cette section explore les divers modes de transport tels que le transport maritime, aérien, routier et ferroviaire, ainsi que les réglementations, les inconvénients et les avantages associés à chaque mode. De plus, elle abordera les implications environnementales du transport international de marchandises et les initiatives durables visant à réduire l'impact écologique de cette activité vitale.

En explorant le transport maritime, aérien, routier et ferroviaire, cette section vise à fournir aux étudiants en sciences commerciales, spécialité commerce international et logistique, les connaissances nécessaires pour comprendre et gérer efficacement les opérations de transport international de marchandises.

1.1 Définition

Le transport international de marchandises désigne le déplacement physique de biens et de produits à travers les frontières nationales, en utilisant différents modes de transport tels que le transport maritime, aérien, routier ou ferroviaire. Il est essentiel pour faciliter les échanges commerciaux entre pays, permettant aux entreprises d'importer et d'exporter des marchandises à travers le monde.

Le transport international de marchandises est le processus de déplacement physique de biens et de produits d'un pays à un autre, en utilisant divers modes de transport. Il implique la

gestion des opérations logistiques, des formalités douanières, des réglementations internationales et de la coordination des différentes étapes de transport¹.

1.2 Les modes de transport international de marchandises

Il existe aujourd'hui plusieurs modes de transport pour les échanges internationaux de marchandises ou de personnes. Les principaux modes de transport internationaux sont :

1.2.1 La transport maritime

Le transport maritime est le mode de transport qui implique le déplacement de marchandises par voie maritime, à l'aide de navires. Il est utilisé pour transporter une grande variété de marchandises, y compris des produits en vrac, des conteneurs, des véhicules et des marchandises diverses.

Le transport maritime est le déplacement de marchandises par voie maritime, impliquant l'utilisation de navires adaptés pour le transport de cargaisons. Il est essentiel pour le commerce international, offrant une capacité de transport élevée, une couverture mondiale et une efficacité économique².

1.2.1.2 Les avantages du transport maritime

- ✓ Capacité de transport élevée : Les navires peuvent transporter de grandes quantités de marchandises, y compris des cargaisons en vrac et des conteneurs, ce qui permet d'acheminer des volumes importants de marchandises à travers les océans ;
- ✓ Couverture mondiale : Le transport maritime permet de relier efficacement les pays et les continents, offrant une couverture mondiale étendue. Les navires peuvent accéder à une grande variété de ports à travers le monde, facilitant ainsi les échanges commerciaux internationaux ;
- ✓ Coûts relativement bas : Comparé à d'autres modes de transport, tels que le transport aérien, le transport maritime offre généralement des coûts de transport inférieurs. Cela

¹ Voir COYLE, J. J., LANGLEY Jr, C. J., GIBSON, B. J., NOVACK, R. A., et BARDI, E. J. : Supply Chain Management: A Logistics Perspective. Cengage Learning, 2017; ou encore BALLOU, R. H. : Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain. Pearson. 2018

² Voir à ce sujet Ballou, R. H., 2018. Op Cit, ou encore CNUCED (2021). Review of Maritime Transport. UNCTAD Publishing, 2021.

en fait une option économiquement avantageuse pour le transport de marchandises en vrac ou de grandes quantités.

1.2.1.3 Les inconvénients du transport maritime :

- ✓ **Durée de transit plus longue :** Le transport maritime peut impliquer des délais plus longs par rapport à d'autres modes de transport plus rapides, tels que le transport aérien. Les navires peuvent prendre plusieurs semaines, voire des mois, pour parcourir de grandes distances océaniques, ce qui peut entraîner des retards dans la livraison des marchandises ;
- ✓ **Dépendance aux conditions météorologiques :** Les conditions météorologiques peuvent influencer les opérations de transport maritime, en particulier lorsqu'il s'agit de traverser des zones sujettes aux tempêtes ou à des conditions maritimes difficiles. Cela peut entraîner des retards et des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement ;
- ✓ **Infrastructures portuaires nécessaires :** Le transport maritime nécessite des infrastructures portuaires appropriées pour le chargement, le déchargement et le stockage des marchandises. Cela peut poser des défis dans certaines régions où les infrastructures portuaires sont limitées ou sous-développées.

Ces avantages et inconvénients soulignent les aspects clés du transport maritime en tant que mode de transport dans le commerce international. Il est important de considérer ces éléments lors de la planification et de l'exécution de l'acheminement des marchandises par voie maritime.

1.2.2 Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises est une méthode de transport de biens par avion d'un lieu à un autre, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Voici une définition du transport aérien de marchandises, ainsi que ses avantages et ses inconvénients, accompagnés d'une source bibliographique en français pour approfondir vos connaissances.

P. DELEPLACE (2021)³ le définit comme le processus de déplacement de biens, de produits et de cargaisons par avion. Il utilise des avions de fret spécialement conçus pour le transport de

³ DELEPLACE P.: Transport aérien de marchandises : Aspects opérationnels et juridiques. Edition Larcier, Paris, 2021.

marchandises, et il est largement utilisé pour des raisons d'efficacité, de rapidité et de couverture géographique mondiale.

1.2.2.1 Avantages du transport aérien de marchandises

- ✓ **Rapidité** : Le transport aérien est le moyen de transport le plus rapide, ce qui permet une livraison rapide des marchandises, réduisant ainsi les délais d'approvisionnement ;
- ✓ **Accessibilité mondiale** : Les avions peuvent atteindre de nombreuses destinations dans le monde, y compris les régions éloignées ou difficiles d'accès, facilitant ainsi le commerce international ;
- ✓ **Sécurité** : Le transport aérien de marchandises est considéré comme relativement sûr, avec des mesures de sécurité strictes en place pour protéger les cargaisons ;
- ✓ **Suivi et traçabilité** : Les compagnies aériennes proposent généralement des systèmes de suivi avancés, permettant aux expéditeurs et aux destinataires de suivre l'emplacement et le statut des marchandises en temps réel.

1.2.2.2 Inconvénients du transport aérien de marchandises :

- ✓ **Coût élevé** : Le transport aérien de marchandises est généralement plus coûteux que d'autres modes de transport, en raison des coûts élevés associés aux compagnies aériennes, au carburant et à la maintenance des avions ;
- ✓ **Capacité limitée** : Les avions de fret ont une capacité de chargement limitée par rapport aux autres modes de transport tels que le transport maritime ou ferroviaire, ce qui peut être un inconvénient pour les grosses cargaisons ;
- ✓ **Restriction des types de marchandises** : Certains types de marchandises dangereuses ou volumineuses peuvent être soumis à des restrictions dans le transport aérien en raison des réglementations de sécurité.

1.2.3 Le transport routier de marchandises

Le transport routier de marchandises fait référence au déplacement de biens, de marchandises et de cargaisons par route, en utilisant des véhicules tels que des camions et des remorques. Voici une définition du transport routier de marchandises, ainsi que ses avantages

et ses inconvénients, accompagnés d'une source bibliographique en français pour approfondir vos connaissances.

Le transport routier de marchandises désigne le déplacement de biens et de marchandises par la route, en utilisant des véhicules motorisés tels que des camions, des semi-remorques ou des remorques. Il est souvent utilisé pour des livraisons nationales, régionales ou locales, offrant une flexibilité et une accessibilité importantes (A Petit (2018))⁴.

1.2.3.1 Avantages du transport routier de marchandises

- ✓ Flexibilité et accessibilité : Le transport routier de marchandises permet d'atteindre des destinations variées, y compris les zones rurales et les zones mal desservies par d'autres modes de transport ;
- ✓ Rapidité de livraison : Le transport routier est souvent plus rapide que d'autres modes de transport, en particulier pour les distances courtes et les livraisons urgentes ;
- ✓ Service porte-à-porte : Le transport routier offre la possibilité de livrer les marchandises directement de l'expéditeur au destinataire, sans nécessiter de transbordement ou de changement de mode de transport ;
- ✓ Flexibilité des chargements : Les camions peuvent transporter une grande variété de marchandises, des produits en vrac aux marchandises palettisées, offrant ainsi une flexibilité pour répondre aux besoins spécifiques des expéditeurs et des destinataires.

1.2.3.2 Inconvénients du transport routier de marchandises

- ✓ Coûts opérationnels : Le transport routier peut être coûteux en raison des coûts de carburant, d'entretien des véhicules, de péages et des réglementations liées à la conduite et aux charges ;
- ✓ Pollution et impact environnemental : Le transport routier est souvent associé à des émissions de gaz à effet de serre et à d'autres polluants atmosphériques, ce qui peut avoir un impact négatif sur l'environnement ;
- ✓ Congestion routière : Les camions routiers peuvent être confrontés à des problèmes de congestion routière, en particulier dans les zones urbaines, ce qui peut entraîner des retards dans les livraisons.

⁴ PETIT A.: Transport Routier de Marchandises. Editions Techniques de l'Ingénieur, Paris, 2018.

1.2.4 Les transport ferroviaire des marchandises

Le transport ferroviaire de marchandises fait référence au déplacement de biens, de marchandises et de cargaisons par voie ferrée, utilisant des trains et des wagons spécialement conçus pour le transport de marchandises. Voici une définition du transport ferroviaire de marchandises, ainsi que ses avantages et ses inconvénients, accompagnés d'une source bibliographique en français pour approfondir vos connaissances.

Le transport ferroviaire de marchandises consiste à transporter des biens et des marchandises par voie ferrée, en utilisant des trains et des wagons de marchandises. Il s'agit d'un mode de transport efficace pour le transport de grandes quantités de marchandises sur de longues distances, offrant une capacité de chargement élevée et une infrastructure dédiée (J-P. RODET (2015))⁵.

1.2.4.1 Avantages du transport ferroviaire de marchandises

- ✓ Capacité de chargement élevée : Les trains de marchandises peuvent transporter de grandes quantités de marchandises en une seule fois, ce qui permet une utilisation efficace de la capacité de transport ;
- ✓ Économie d'échelle : Le transport ferroviaire est souvent plus économique que d'autres modes de transport pour le transport de grandes quantités de marchandises sur de longues distances, grâce aux économies d'échelle réalisées ;
- ✓ Moindre congestion routière : Le transport ferroviaire peut contribuer à réduire la congestion routière en déplaçant les marchandises des camions vers les trains, ce qui libère les routes pour d'autres usages ;
- ✓ Moindre impact environnemental : Le transport ferroviaire est considéré comme plus respectueux de l'environnement que certains autres modes de transport, en raison de ses émissions de gaz à effet de serre et de sa consommation de carburant relativement faibles par tonne-kilomètre transportée.

1.2.4.2 Inconvénients du transport ferroviaire de marchandises

- ✓ Flexibilité limitée : Le transport ferroviaire peut être moins flexible en termes de point de départ et d'arrivée, ainsi que de fréquence des services par rapport aux autres modes de transport tels que le transport routier ;

⁵ RODET J-P.: *Transport Ferroviaire de Marchandises*. Edition DUNOD, Paris 2015.

- ✓ Dépendance à l'infrastructure ferroviaire : Le transport ferroviaire est tributaire de l'infrastructure ferroviaire existante, y compris les voies, les gares de triage et les installations de chargement et de déchargement, ce qui peut limiter la connectivité vers certaines destinations ;
- ✓ Temps de transit plus longs : Le transport ferroviaire peut prendre plus de temps que d'autres modes de transport, en particulier pour les livraisons sur de courtes distances ou pour les trajets avec des correspondances multiples.

En conclusion, le choix du mode de transport international de marchandises dépendra de divers facteurs, notamment la nature de la cargaison, l'urgence de la livraison, la distance à parcourir et les contraintes budgétaires. Une approche intégrée qui combine différents modes de transport peut également être envisagée pour optimiser l'efficacité et répondre aux besoins spécifiques de chaque transaction commerciale.

Chaque mode de transport international de marchandises présente des caractéristiques spécifiques qui doivent être prises en compte en fonction des besoins et des exigences de la cargaison. Les entreprises doivent évaluer attentivement les avantages et les inconvénients de chaque mode de transport, en tenant compte de facteurs tels que la nature des marchandises, la distance à parcourir, les délais, les coûts et les considérations environnementales.

2. LES INCOTERMS

Les Incoterms sont des règles commerciales internationalement reconnues qui définissent les responsabilités, les obligations et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors d'une transaction commerciale internationale. Les Incoterms déterminent les modalités de livraison, les transferts de responsabilité, les formalités douanières et les coûts associés à l'achat et à la vente de marchandises. Ils jouent un rôle essentiel dans la rédaction des contrats internationaux et dans la clarification des conditions de livraison et des obligations entre les parties impliquées.

Les Incoterms ont été développés et sont régulièrement mis à jour par la Chambre de commerce internationale (CCI) afin de refléter les pratiques commerciales internationales et de fournir un langage commun aux professionnels du commerce mondial. Ils sont utilisés pour régir les transactions commerciales dans le monde entier, facilitant ainsi les échanges internationaux en clarifiant les droits et les obligations des parties.

Dans cette section, nous examinerons en détail les différents Incoterms existants, leurs significations et implications spécifiques, ainsi que leur utilisation dans le contexte du commerce international. Nous mettrons en évidence les avantages de l'utilisation des Incoterms pour les entreprises, les considérations clés lors de leur choix et les points importants à prendre en compte lors de l'application des Incoterms dans les contrats commerciaux.

2.1 DEFINITION ET CONTENU

Les Incoterms (International Commercial Terms) sont des termes commerciaux normalisés qui définissent les droits et les obligations des acheteurs et des vendeurs dans les contrats de vente internationaux. Ils précisent les responsabilités liées à la livraison des marchandises, le transfert des risques, les formalités douanières et les frais associés. Cette première section du chapitre a pour objet d'introduire l'étudiant au concept d'Incoterm et de lui permettre de se familiariser avec son contenu.

2.1.1 Définition

Les **InCoTerms (International Commercial Terms)** ou **Conditions Internationales de Ventes (CIV)** en français, réunissent les conditions générales de vente et d'achat dans le cadre de contrats commerciaux à l'international, notamment celles relatives à la livraison. Il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur) lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international. Les Incoterms déterminent les règles appliquées dans le **commerce international**, c'est-à-dire les obligations du vendeur et de l'acheteur, et particulièrement les modalités de livraison des marchandises, telles que :

- ✓ La prise en charge du transport ;
- ✓ Les assurances ;
- ✓ Les formalités douanières ;
- ✓ Les droits et les taxes ;
- ✓ Les transferts des risques inhérents au transport.

Les Incoterms ont été établis par la *Chambre de Commerce Internationale* (CCI) en 1936. Le but de ces normes internationales était et est d'ailleurs toujours de fixer un cadre de

conditions générales de vente facilitant les transactions commerciales dans le domaine de l'import-export. Ainsi, les Incoterms peuvent être utilisés dans le monde entier et sont mis à jour suivant les évolutions économiques mondiales et les grandes tendances dans le commerce international. De ce fait, en 2020, une nouvelle version des Incoterms a été publiée, venant remplacer celle de 2010 qui commençait à être obsolète.

✓ *La Chambre de Commerce Internationale (ICC : International Chamber of Commerce) est un organisme créé en 1919 et basé à Paris dont le but est de représenter les entreprises de tous les pays et de favoriser les échanges commerciaux.*

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000, 2010, 2020) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international⁶.

Aujourd'hui, ces clauses sont presque universellement reconnues, par l'ensemble de la communauté internationale, et elles sont enseignées dans de nombreux cursus.

Mais il faut savoir que les incoterms, n'ont dans tous les cas, pas vocation à se substituer à la négociation contractuelle. Bien plus, ils véhiculent en eux-mêmes un certain nombre d'imprécisions qui rendent leur usage complexe pour des néophytes.

2.2 Le contenu des incoterms

Les incoterms sont définis de sorte à ce qu'ils puissent encadrer et de façon détaillée les contrats signés dans le cadre des opérations de commerce extérieur.

2.2.1 La répartition des frais :

Jusqu'où l'exportateur supporte-t-il les frais d'acheminement ? Dans une opération de commerce international, l'acheminement de la marchandise nécessite souvent plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements. Les incoterms proposent aux parties concernées une panoplie de dispositions au sujet de la répartition des frais.

⁶ Chambre de commerce internationale : Les Incoterms 2020 - Les règles de l'ICC pour l'interprétation des termes commerciaux mondiaux. ICC France, 2020.

2.2.2 Le transfert de risques :

Jusqu'où les risques sont-ils supportés par l'exportateur ? La CCI ayant défini les incoterms a été assez prudente sur la question des risques. Il faut dire que les cadres juridiques nationaux ont chacun leurs règles particulières dans ce domaine, d'où la difficulté de se fixer sur une règle figée.

Mais il est important de savoir qui doit supporter les **coûts et frais supplémentaires** qui peuvent survenir en cours de voyage, aussi bien que les **avaries** qui peuvent être causées aux marchandises.

C'est ainsi que les incoterms déterminent un point de transfert des risques. **Initialement**, le risque repose sur **l'exportateur**. A la **fin de l'opération**, il repose sur **l'importateur**.

2.2.3- Les documents à fournir :

Qui de l'importateur ou de l'exportateur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises? Les incoterms apportent une réponse claire à cette question. Ces documents ont déjà été présentés dans le **chapitre 01**.

2.3- Le rôle des InCoTerms

- Les Incoterms permettent la **répartition des frais de transport**. Ils définissent les responsabilités et les obligations d'un exportateur et d'un importateur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment au regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison ;
- Ils permettent aussi de **déterminer le lieu de transfert des risques**, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui de l'exportateur ou de l'importateur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport, le lieu de transfert de risque correspondant également au lieu de livraison de la marchandise. Les Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur ;
- Le **troisième rôle des Incoterms** concerne la **fourniture des documents et des informations**. Qui, de l'exportateur ou de l'importateur, doit fournir tel document ou tel autre ? Cette question prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple : chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

2.4- Les changements contenus dans la version 2020

Introduits pour la première fois en 1936, ils ont été révisés régulièrement pour tenir compte de l'évolution du commerce international ; depuis 1980, ils sont mis à jour tous les 10 ans. Les révisions des Incoterms concernent autant leur fond que leur forme, elles améliorent certains aspects et apportent une explication détaillée sur la façon de choisir la règle la plus appropriée pour un contrat de vente.

La Chambre du Commerce Internationale (CCI) a procédé, comme elle le fait donc, régulièrement, à la mise à jour des Incoterms concernant leurs conditions de commerce international pour la vente de marchandises. La nouvelle version des Incoterms 2020 est entrée en vigueur le 1er janvier 2020.

Bien évidemment, les Incoterms (version 2020) tiennent compte de la croissance de l'économie, de l'attention grandissante portée à la sécurité dans le transport des marchandises, de la souplesse de la couverture d'assurance.

Certains des changements dans la nouvelle édition des Incoterms 2020 sont :

- ✓ **DAT changera pour devenir DPU** : DAT signifie « *Delivered-At-Terminal* » (livré au terminal) et remplacé par DPU, qui veut dire « *Delivered-At-Place Unloaded* » (livraison déchargée sur place). Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane.

Dans la version 2010, la seule différence entre **DAT** et **DAP** se situait dans le fait que pour le **DAT**, le vendeur livrait les marchandises une fois **déchargées** du moyen de transport se présentant sur le terminal, alors que pour le **DAP**, les marchandises étaient considérées comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport sans être déchargées.

Dans la version 2020, nous constatons une double mise à jour des règles DAT et DAP :

- L'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT ;
- L'appellation **DPU** (*Delivered at Place Unloaded, livraison déchargée sur place*), remplace la règle DAT (livré au terminal), dans la mesure où le lieu de destination

n'est pas seulement un terminal. Ce dernier signifie que l'exportateur livre les marchandises et transfère les risques à l'importateur une fois les marchandises déchargées au lieu de destination convenu. Le dédouanement à l'importation et les frais afférents demeurent à la charge de l'importateur ;

- **Intégration de dispositions relatives à la sécurité** : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.
- ✓ **Changement d'assurance concernant les CIP/CIF** : La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterms *CIP* impose désormais une obligation de couverture « *tous risques* », qui augmente le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.
- ✓ **Clarification des coûts** : La version 2020 a défini les obligations de coût pour l'acheteur et le vendeur. Le principe est que le *vendeur est responsable des frais jusqu'au point de livraison* et *l'acheteur, pour les frais au-delà de ce point*. Ce changement apporte une réponse au sujet du nombre croissant de différends au sujet de la répartition des coûts, notamment ceux qui surviennent à l'intérieur ou à proximité du port de livraison.
- ✓ **Exigences en matière de sécurité** : La sécurité des transports est devenue la nouvelle norme (exemple : *contrôle obligatoire des conteneurs*). Les Incoterms 2020 placent les exigences liées à la sécurité du transport au premier plan.
- ✓ **FCA et FOB** : Le terme FOB est généralement utilisé pour les envois de conteneurs. De ce fait, l'exportateur prend des risques car il perd le contrôle du conteneur à son arrivée au port et reste responsable jusqu'au chargement du conteneur, ce qui l'expose aux coûts et risques. L'Incoterms a été modifié pour permettre aux parties de convenir que l'importateur ordonne au transporteur d'émettre le connaissance de bord à l'exportateur.

C'est-à-dire que désormais, l'acheteur peut instruire le transporteur d'émettre un connaissance de bord après avoir fait le chargement au vendeur. Le vendeur sera tenu de remettre le connaissance à l'acheteur. Lorsque cette option est utilisée, le vendeur n'assume aucune obligation envers l'acheteur en ce qui concerne les conditions du contrat de transport.

2-5. Les catégories d'incoterms

Les incoterms sont définis par des sigles répartis en deux catégories :

- **les incoterms de vente au départ** (famille des E, C ou F) : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur (importateur) ;
- **les incoterms de vente à l'arrivée** (famille des D) : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur (exportateur) ;

Il est impératif de préciser, derrière le sigle de l'incoterm, un lieu géographique précis.

Le *choix de l'incoterm* résulte de la *négociation commerciale*, mais aussi des *pratiques commerciales* sur un marché donné, ainsi que des *capacités organisationnelles* de l'entreprise. Ce choix conditionne le montant du contrat de transport.

Les Incoterms concernent le transfert des risques, et non le transfert de propriété.

Tableau N°2 : Les quatre familles d'incoterms

Groupe E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur	EXW
Groupe F	<i>Free</i> ou franco	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.	FCA, FAS, FOB
Groupe C	<i>Cost or carriage,</i> Coût ou transport	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques du transport principal	CFR, CIF, CPT, CIP
Groupe D	<i>Delivered</i> livrer	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.	DDP, DPU, DAP

Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de la CCI.

2.5.1 Types d'Incoterms (selon le mode de transport)

Il existe deux familles d'**Incoterms**.

- ✓ Incoterms de transport international maritime : FAS, FOB, CFR, CIF (Ces Incoterms sont valables uniquement si le point de départ et le point d'arrivée sont des ports maritimes ;

- ✓ Les autres incoterms (tous modes de transport) : EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP

2.5.1.1 Les Incoterms spécifiques au transport maritime et fluvial :

Ils comprennent :

- **FAS ou Free Along side Ship** (Franco le long du navire/Transfert de risque sur le quai du port de départ) : L'exportateur assume les frais de transport jusqu'au port d'embarquement. Il prend aussi en charge les formalités d'exportation, les frais, les droits et les taxes. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. A partir de ce moment, le transfert de risques et de frais intervient. C'est alors à l'importateur de supporter les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport de la marchandise du port d'arrivée jusqu'au lieu de destination finale.
- **FOB ou Free On Board** (Franco à bord/Transfert de risque une fois la marchandise chargée sur le bateau par le vendeur) : La marchandise est livrée sur le bateau choisi par l'importateur. Le *transfert de risques et de frais* est établi une *fois la marchandise sur le bateau*. L'exportateur règle alors les frais de transport du lieu de fabrication jusqu'au port d'embarquement (de chargement). Il paie aussi les frais de chargement et prend en charge les formalités douanières ainsi que les frais, les droits et les taxes liés au **dédouanement à l'exportation**.
- **CFR ou Cost and Freight** (Coût et fret/Transfert de risque une fois la marchandise chargée dans le bateau) : Le transfert de risques s'opère lors de la livraison des marchandises à bord du bateau dans le port d'embarquement. *L'exportateur assume les frais de transport jusqu'au port de destination ainsi que les frais de chargement*. Il doit également assumer les formalités d'export, les droits et les taxes. *L'importateur lui, supporte les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination y compris le déchargement*.
- **CIF ou Cost, Insurance and Freight** (Coût, assurance et fret) : Les modalités de ce terme commercial sont similaires à celles de CFR, à la différence que *l'exportateur assume également les frais d'assurance* (et donc les risques) jusqu'au port de destination.

Tableau N°03 : Synthèse des Incoterms maritimes avec la répartition des frais

Incoterm 2020	Emballage	Douane export	Pré-acheminement	Chargement sur navire	Transport principal	Risque principal	Déchargement à l'arrivée	Douane Import	Post-Acheminement
FAS	V	V	V	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	A	A	A

Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de la CCI.

2.5.1.2 Les Incoterms utilisés pour tous les modes de transport (multimodaux):

Ils comprennent :

- **EXW ou Ex-Works** (A l'usine) : *L'importateur est en charge du transport et en supporte les risques jusqu'à la destination finale.* Il supporte également les formalités d'exportation et d'importation ainsi que les droits et taxes. L'exportateur pour sa part, ne s'occupe que de l'emballage de la marchandise.
- **FCA ou Free Carrier** (Franco transporteur) : Avec cette formule, l'exportateur remet la marchandise à un transporteur choisi et payé par l'importateur. *Le transfert de risques est actif lors de la remise des marchandises entre l'exportateur et le transporteur.* L'exportateur prend à sa charge *les formalités, les frais d'exportation, les droits et les taxes.* L'importateur, quant à lui, *prend à sa charge le transport jusqu'à la destination finale ainsi que les formalités à l'import.*
- **CPT ou Carriage Paid To** (transport payé jusqu'à) : L'exportateur prend en charge les frais de transport maritime jusqu'au port destination. Le transfert de risque se fait lorsque les marchandises sont mises à disposition du premier transporteur. Les frais d'assurance sont pris en charge par l'importateur.
- **CIP ou Carriage and Insurance Paid To** (transport payé, assurance comprise, jusqu'à) : Dans le cas de ce terme commercial, il s'agit des mêmes modalités que pour le CPT. Cependant, l'exportateur doit fournir à l'importateur une police d'assurance couvrant le risque de perte et de dommage sur la marchandise.

- **DAP ou Delivered at Place** (livré au lieu de destination), anciennement DAF, DES et DDU : Le vendeur organise le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu en assumant les coûts et les risques. L'acheteur prend en charge le déchargement ainsi que les formalités, les droits et les taxes à l'importation.
- **DPU ou Delivered at Place Unloaded** : en remplacement du DAT « *Delivered-At-Terminal* » : livré au lieu de destination, déchargé. C'est-à-dire que le transfert du risque intervient une fois la marchandise déchargée sur le lieu de destination. Le dédouanement à l'importation et les frais annexes sont à la charge de l'importateur
- **DDP ou Delivered Duty Paid** (Livré, droits acquittés) : L'exportateur livre les marchandises au lieu de destination prévu dans le contrat (prêtes pour le déchargement) et s'acquitte des frais de douanes, des droits et des taxes en douane. L'importateur, pour sa part, prend en charge uniquement les frais de déchargement.

Au regard de cette succincte présentation, il apparaît que les incoterms jouent un rôle central dans le transfert du risque lors des opérations de commerce international de marchandises. Ainsi, l'importance pour les acteurs du commerce international, notamment les exportateurs et les importateurs, de maîtriser le sens des Incoterms est capital afin de toujours choisir en connaissance de cause de toutes leurs implications.

Tableau N°04 : Synthèse des Incoterms Multimodaux avec la répartition des frais

Incoterm 2020	Emballage	Douane export	Pré-acheminement	Chargement (transport)	Transport principal	Risque principal	Déchargement à l'arrivée	Douane Import	Post-Acheminement
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	A	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	A	A	A
DAP	V	V	V	V	V	V	A	A	A
DPU	V	V	V	V	V	V	V	A	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	A

Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de la CCI.

Il est aussi fondamental de tenir compte de certaines précautions dans l'utilisation des Incoterms. Il s'agit particulièrement de :

- ✓ Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle ;
- ✓ L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires). Pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Port autonome de Douala, CCI 2000 ;
- ✓ Des variantes des incoterms existent et sont susceptibles de porter à confusion. Utilisez ces variantes avec parcimonie sans quoi vous pourriez perdre le bénéfice de la référence aux incoterms. Exemple : FOB aux Etats- Unis comporte six interprétations différentes ;
- ✓ Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.), information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Exemples : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée ;
- ✓ Tenir compte du mode de transport. Tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est irrecevable ;
- ✓ L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays ;
- ✓ Toute déviation à une des obligations de l'incoterm doit être clairement exprimée à côté de celui- ci (ex. : DDP Aéroport de Nsimelen Yaoundé TVA non-acquittée - Incoterm 2000 CCI) ;
- ✓ Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut ;
- ✓ Dans le cas d'achats départ, il est impératif pour le client de vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm (seuls les incoterms faisant mention d'une assurance impliquent la souscription de celle- ci), soit par le contrat commercial.

Les techniques de commerce international se sont développées et organisées grâce à l'émergence de techniques universelles appelées les Incoterms. Par ailleurs, ces derniers précisent les droits et les obligations des parties au contrat en matière des charges, transport, assurance, fret, impôts,

Pour cela, les Incoterms, mis en place par la chambre de commerce international après études approfondies de divers type contrat de vente et pratiques commerciales répondues. Ils ont apportés des solutions pour la flexibilité des opérations de vente et du commerce international. Les Incoterms ont pu dégager un certain nombre de sigles et de formules permettant de déterminer les obligations respectives des parties.

Conclusion

En conclusion, le transport international de marchandises et les Incoterms jouent un rôle essentiel dans le commerce international. Le transport des marchandises à travers les frontières implique des défis complexes liés aux responsabilités, aux risques et aux coûts. Les Incoterms fournissent un cadre clair et cohérent pour définir les obligations des vendeurs et des acheteurs, ainsi que les modalités de livraison et de transfert de responsabilité.

Les Incoterms se sont révélés être un outil inestimable dans la gestion des risques et des responsabilités liés au transport international. En comprenant les différents termes et leur signification, les acteurs du commerce international peuvent éviter les malentendus et garantir une exécution fluide des transactions. En utilisant les Incoterms dans leurs contrats, les parties peuvent éviter les malentendus et les litiges potentiels en spécifiant clairement qui est responsable de chaque étape du processus, y compris le chargement, le transport, le déchargement et les formalités douanières. Cela facilite la communication, la collaboration et la planification efficace tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Les Incoterms contribuent également à réduire les incertitudes et à minimiser les risques liés aux pertes ou aux dommages aux marchandises pendant le transport. Ils définissent clairement le moment où la responsabilité est transférée du vendeur à l'acheteur, ce qui permet aux parties de prendre les mesures appropriées en matière d'assurance et de sécurité des marchandises.

Il est important de noter que les Incoterms évoluent régulièrement pour s'adapter aux changements dans le commerce international. Les parties doivent donc se tenir informées des dernières mises à jour afin de garantir la validité et la pertinence des règles qu'elles utilisent dans leurs contrats.

Enfin, une compréhension claire et précise des Incoterms est essentielle pour les entreprises impliquées dans le transport international de marchandises. En utilisant ces règles

Chapitre 03 : Le transport international de marchandises et les incoterms (international commercial terms)

de manière appropriée, les acteurs du commerce international peuvent sécuriser leurs transactions, minimiser les risques et faciliter la fluidité des échanges internationaux.

Questions du cours: Assimilation et enrichissement du contenu

➤ Questions à choix multiples :

Question 1 : Quelle organisation internationale établit des règles et des normes pour le transport maritime ?

- A- ONU (Organisation des Nations Unies) B- OMC (Organisation Mondiale du Commerce)
C- IMO (Organisation Maritime Internationale)

Réponse : C) IMO (Organisation Maritime Internationale)

Question 2 : Quel mode de transport est particulièrement rapide mais généralement plus coûteux que les autres options ?

- A- Transport routier. B- Transport ferroviaire. C- Transport aérien.

Réponse : C- Transport aérien.

Question 3 : Quel document est utilisé comme preuve de propriété des marchandises et permet leur retrait au port de destination ?

- A- Facture commerciale. B- Connaissance (Bill of Lading). C- Certificat d'origine.

Réponse : B- Connaissance (Bill of Lading).

Question 4 : Quel est le principal avantage du transport ferroviaire par rapport au transport routier ?

- A- Rapidité. B- Flexibilité. C- Capacité de transport élevée.

Réponse : C- Capacité de transport élevée.

Question 5 : Quel est le principal inconvénient du transport maritime en ce qui concerne les délais de livraison ?

- A- Lenteur. B- Coût élevé. C- Imprévisibilité.

Réponse : A- Lenteur

Question 6 : Qu'est-ce que les Incoterms définissent dans un contrat de commerce international ?

- A- Les termes de paiement entre les parties. B- Les conditions de livraison des marchandises.
C- Les clauses de résiliation du contrat.

Réponse : B- Les conditions de livraison des marchandises.

Question 7: Quel Incoterm place la responsabilité principale sur le vendeur jusqu'à ce que les marchandises soient à bord du navire au port d'embarquement ?

- A- EXW B- FCA C- FOB

Réponse : C- FOB

Question 8 : Quel Incoterm indique que le vendeur doit livrer les marchandises au lieu convenu et couvrir les frais d'assurance jusqu'à destination ?

- A- CIF B- CPT C- DDP

Réponse : A- CIF

Question 9 : Quel Incoterm signifie que le vendeur a rempli son obligation dès que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur dans ses propres locaux ?

A- DAT B- DAP C- EXW

Réponse : C- EXW

Question 10 : Quel Incoterm implique que le vendeur est responsable de tout jusqu'à ce que les marchandises soient livrées à l'acheteur dans son pays, dédouanées et prêtes à être utilisées ?

A- DAP B- DDP C- FCA

Réponse : B- DDP

➤ **Questions directes :**

Question 1: Qu'est-ce qu'un connaissement (Bill of Lading) dans le contexte du transport international de marchandises ?

Réponse : Un connaissement est un document contractuel et de transport qui atteste de la réception des marchandises par le transporteur et établit la responsabilité de ce dernier pour la livraison en bon état à la destination convenue. Il sert également de preuve de propriété et de titre de transport, facilitant ainsi le suivi des marchandises et leur retrait au port de destination.

Question 2: Quelles sont les principales différences entre le transport aérien et le transport maritime en termes de vitesse et de coût ?

Réponse : Le transport aérien est généralement plus rapide que le transport maritime, offrant des délais de livraison plus courts. Cependant, il est souvent plus coûteux en raison de la rapidité et de la capacité limitée de chargement. Le transport maritime, bien qu'il soit plus lent, offre des coûts de transport relativement inférieurs, ce qui en fait un choix privilégié pour les marchandises moins urgentes et les chargements en vrac.

Question 3: Quelle est la principale fonction des Incoterms dans un contrat de commerce international ?

Réponse : Les Incoterms définissent les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne la livraison des marchandises, les frais de transport, les risques de perte ou de dommage, ainsi que le transfert de propriété. Ils visent à éviter les malentendus entre les parties et à établir des conditions de livraison claires et standardisées.

Question 4: Quel Incoterm indique que le vendeur a rempli son obligation dès que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ou dans un lieu désigné, sans être chargées sur un moyen de transport ?

Réponse : L'Incoterm EXW (Ex Works) indique que le vendeur a rempli son obligation dès que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ou dans un lieu désigné, sans être chargées sur un moyen de transport. L'acheteur est responsable de tous les frais et risques liés au transport et à l'exportation des marchandises.

CHAPITRE 04 :

TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction

Le commerce international est un moteur essentiel de l'économie mondiale, favorisant les échanges de biens et de services entre pays. Cependant, les transactions commerciales à l'échelle internationale présentent souvent des défis uniques, notamment en ce qui concerne le financement et le paiement des opérations. Pour faciliter ces transactions, diverses techniques de financement et de paiement ont été développées, offrant aux entreprises des solutions adaptées à leurs besoins.

Ce chapitre se concentre sur l'exploration des techniques de financement et de paiement les plus couramment utilisées dans le commerce international. Nous allons examiner les différents mécanismes qui permettent aux entreprises d'obtenir les fonds nécessaires pour réaliser des transactions internationales, ainsi que les méthodes de paiement utilisées pour régler ces opérations.

Dans le commerce international nous avons besoin de sources de financement pour accompagner les opérateurs économiques concernés et s'adapter à l'évolution continue de l'économie mondiale. Pour cela, il existe une panoplie de crédits adaptés aux besoins des intervenants. Cependant, une distinction entre les techniques de financement à court terme et les techniques de financement à moyen et long terme est nécessaire.

De même, il est impératif pour toute opération de commerce international, d'utiliser une technique de paiement adaptée et qui rassure les deux opérateurs quant à l'aboutissement du règlement. Plus que jamais le choix des crédits et des techniques de financement devient un élément crucial de l'aboutissement des transactions.

En somme, ce chapitre vise à fournir une vue d'ensemble des techniques de financement et de paiement utilisées dans le cadre du commerce international. Comprendre ces mécanismes est essentiel pour les entreprises qui souhaitent s'engager dans des transactions internationales

en toute confiance, en gérant efficacement les risques financiers et en choisissant les méthodes de paiement les plus appropriées.

1. FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Nous distinguons entre financement à court terme et financement à moyen et long terme.

1-1 FINANCEMENT A COURT TERME

Les financements à court terme utilisés par les opérateurs économiques pour financer leurs opérations d'exportation ont pour but de rééquilibrer leur trésorerie.

- ✓ En cours de fabrication ou de livraison ;
- ✓ Après l'expédition des marchandises ;
- ✓ En période de contentieux avec le client.

1-1-1 Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion de marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Le crédit de préfinancement est donc, une solution financière précieuse offerte par les institutions bancaires aux exportateurs. Ce type de crédit vise à répondre aux besoins de trésorerie immédiats ou spécifiques auxquels les exportateurs sont confrontés avant même que leurs marchandises ne soient expédiées¹.

Lorsqu'un exportateur s'engage dans des activités commerciales internationales, il peut faire face à des dépenses courantes ou exceptionnelles liées à son activité, telles que l'achat de matières premières, la fabrication de produits, les frais de transport et les coûts administratifs. Cependant, le processus d'exportation implique souvent des délais entre la production et la vente des marchandises, ce qui peut entraîner des difficultés financières temporaires pour l'exportateur.

C'est là que le crédit de préfinancement entre en jeu. L'exportateur peut solliciter une banque pour obtenir un crédit de trésorerie qui lui permettra de faire face à ces besoins financiers avant l'expédition réelle des marchandises. Ce type de crédit est spécifiquement

¹ NARASSIGUIN P. : Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie, Edition Ellipses, Paris, 2019.

conçu pour soutenir les exportateurs en leur fournissant des liquidités immédiates pour couvrir leurs dépenses opérationnelles.

Grâce au crédit de préfinancement, l'exportateur peut financer l'achat de matières premières, les salaires des employés, les coûts de production et d'emballage, ainsi que les frais de transport et les frais administratifs associés à l'exportation. Cela lui permet de maintenir la continuité de ses activités sans interruption, en évitant les retards ou les problèmes de trésorerie qui pourraient compromettre le bon déroulement de ses opérations commerciales.

Ce type de crédit est généralement accordé en fonction de la valeur des marchandises à exporter. La banque évalue la crédibilité de l'exportateur, sa capacité à rembourser le prêt et l'existence de contrats commerciaux confirmant les transactions prévues. Une fois approuvé, le crédit de préfinancement peut être utilisé par l'exportateur pour combler les écarts de trésorerie et s'assurer que toutes les dépenses nécessaires sont couvertes jusqu'à ce que les revenus de l'exportation soient reçus.

En résumé, le crédit de préfinancement est une forme de crédit de trésorerie offerte aux exportateurs pour les aider à faire face aux dépenses liées à leur activité exportatrice avant l'expédition effective des marchandises. Il constitue une source de liquidités vitale qui permet aux exportateurs de maintenir leurs opérations commerciales sans interruption et de saisir les opportunités commerciales internationales, en contribuant ainsi à stimuler le commerce international. Il existe deux types de crédits de préfinancement :

- ✓ **Le crédit de préfinancement général** : permet d'entretenir une activité régulière avec l'étranger ;
- ✓ **Le crédit de préfinancement spécialisé** : il répond à des commandes spécifiques d'un montant important.

1-1-2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

C'est un financement d'exportation qui prend effet dès la naissance de la créance à la date de la sortie de la marchandise du territoire national de l'exportateur.

La mobilisation de créances est une opération de crédit consistant pour une banque à transformer en liquidité des créances non échues détenues par ses clients. La créance peut être matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par une facture commerciale. L'opération de mobilisation se fait sauf bonne fin, ce qui signifie qu'en cas de

défaillance du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par le banquier devront lui être restituées.

Donc ce crédit permet aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total (en monnaie nationale) des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement en contrepartie du paiement des agios².

1-1-3 Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques peuvent accorder une « *avances en devise* » à leurs clients.

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change³.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger.

1-1-4 L'affacturage :

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons « *l'affacturage* » ou « *le factoring* ».

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un exportateur, sur ses clients acheteurs⁴. C'est une opération par laquelle un exportateur cède ces créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à un « *factor* », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions et assume le recouvrement de ces créances en supportant (à la place du vendeur) le risque de non-paiement.

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

³ LEGRAND G. et MARTINI H. : Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

⁴ MEYER V. et ROLIN C. : Techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et vraisemblablement, un moyen de financement des créances.

En conclusion de cette section consacrée au financement à court terme du commerce international, nous pouvons affirmer que ces mécanismes financiers jouent un rôle crucial dans la fluidité et la viabilité des opérations commerciales internationales à court terme. Les besoins de financement à court terme peuvent survenir pour diverses raisons, telles que l'achat de matières premières, la gestion des flux de trésorerie, le financement des stocks ou le paiement des fournisseurs étrangers.

1.2 FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL A MOYEN ET LONG TERME

Les financements à moyen et à long terme permettent aux exportateurs, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

1.2.1 Le crédit fournisseur

C'est un crédit qui consiste pour l'exportateur à accorder des délais de paiement à son importateur puis refaire sa trésorerie auprès de sa propre banque. Le soutien de la banque consiste à escompter les effets tirés sur l'acheteur étranger contre la remise de la somme correspondante à l'exportateur.

C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'étranger.

Il est à rappeler que la relation entre l'exportateur et l'importateur est régie par un seul contrat qui est le contrat du commerce international stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

1.2.2- Le crédit Acheteur

Ce crédit a pour objectif de soulager l'exportateur des problèmes de financement. Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un importateur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie au comptant l'exportateur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » des objets commandés. Contrairement au cas d'un crédit fournisseur,

dans le crédit acheteur, la relation entre l'exportateur et l'importateur repose sur deux contrats indépendants l'un de l'autre :

- ✓ Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur ;
- ✓ Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions à mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis à vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser les montants du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier.

Néanmoins, l'entrée en vigueur du contrat financier est subordonnée à celle du contrat commercial.

1.2.3 Le Forfaitage (forfaiting)

Le Forfaitage consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions⁵.

1.2.4 La confirmation de commande

Parmi les techniques du financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons la confirmation de commande.

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'importateur, l'assureur crédit et un établissement financier. Ce dernier paie au comptant l'exportateur et il se fait rembourser par l'importateur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours⁶. Le risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit.

⁵ LOUBERGÉ H. et MAURER P. : Financement et assurance des crédits à l'exportation, Edition Librairie DROZ, Genève, 1985,

⁶ LEGRAND G. et MARTINI H. : Management des opérations de commerce international, importer-exporter, 7ème édition, Edition Dunod, Paris, 2005.

Cette procédure est de moins en moins utilisée, au profit du *Forfaitage* qui offre beaucoup plus de souplesse.

1.2.5 Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de service non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés « *Crédit Financier* ».

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ Financer l'acompte qui est généralement de 15% du montant du contrat ;
- ✓ Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENT DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

Le choix de la technique de paiement dans le commerce international est fortement lié au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur. La banque demeure bien évidemment, l'acteur central pour effectuer les transferts entre les deux parties.

Les opérateurs du commerce international devront choisir le moyen et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour les deux parties.

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tel que : le non-respect des clauses de contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économique,....

Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties.

Les principales techniques de paiement dans le commerce international sont les suivantes :

2.1 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisé. Toutefois, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas de demander conseils à leurs banques, en ce qui concerne le choix de type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

2.1.1 Définition

Le crédit documentaire dit Credoc « *est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée* »⁷.

C'est donc, un engagement par signature en vertu duquel le banquier d'un importateur s'engage à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues dans le contrat⁸.

Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier.

2.1.2 Les intervenants dans le crédit documentaire

Le crédit documentaire implique généralement quatre parties :

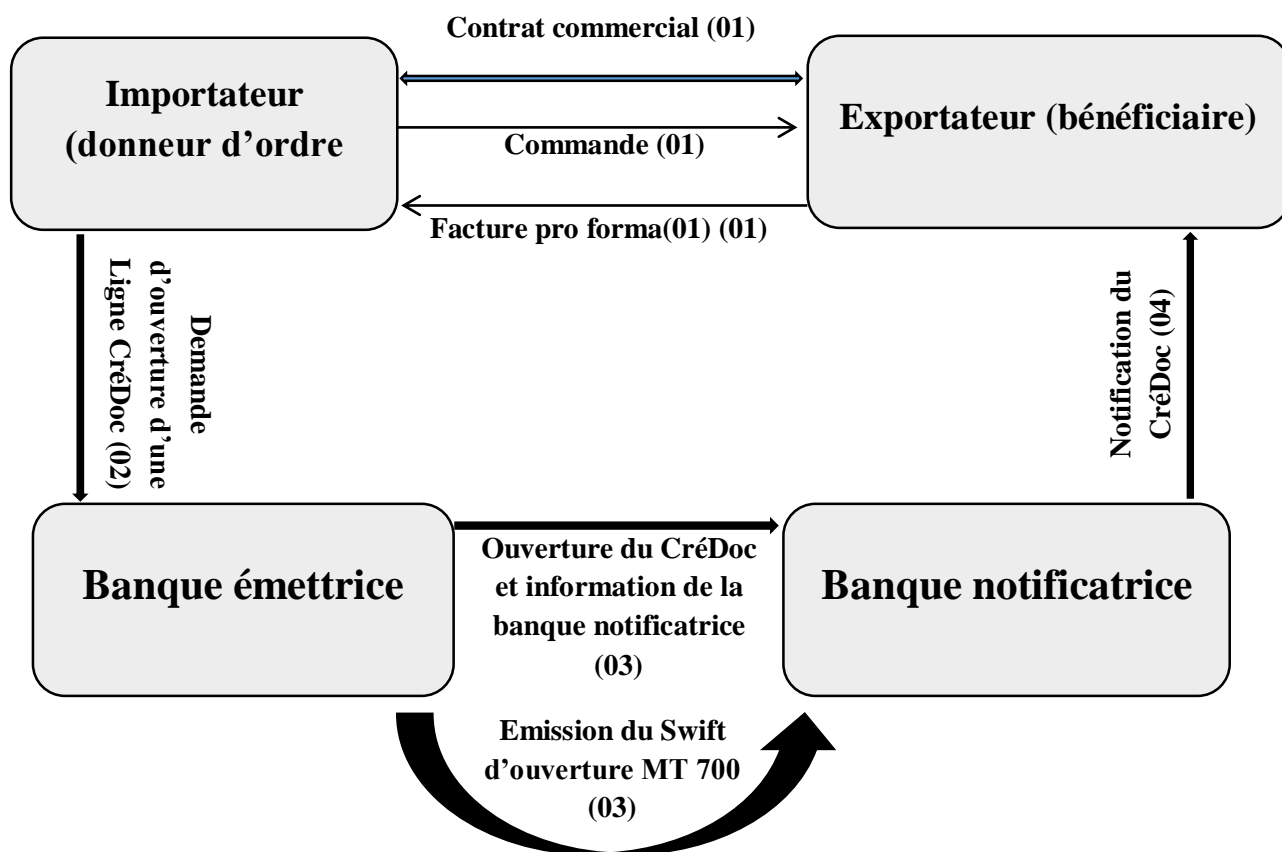
- **Le Donneur d'ordre** : C'est généralement l'importateur qui a négocié un contrat commercial avec un exportateur. Il donne à sa banque instruction d'ouvrir une ligne de crédit documentaire en faveur de son fournisseur ;
- **La Banque émettrice** : C'est la banque de l'importateur qui, après avoir reçu des instructions de son clients, émet le crédit documentaire, c'est à dire procède à son ouverture ;

⁷ CORINNE P. : Commerce international. 4ème Edition DUNOD, Paris, 2002.

⁸ VINCENT O. : La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Edition Edipro, Liège (Belgique), 2009.

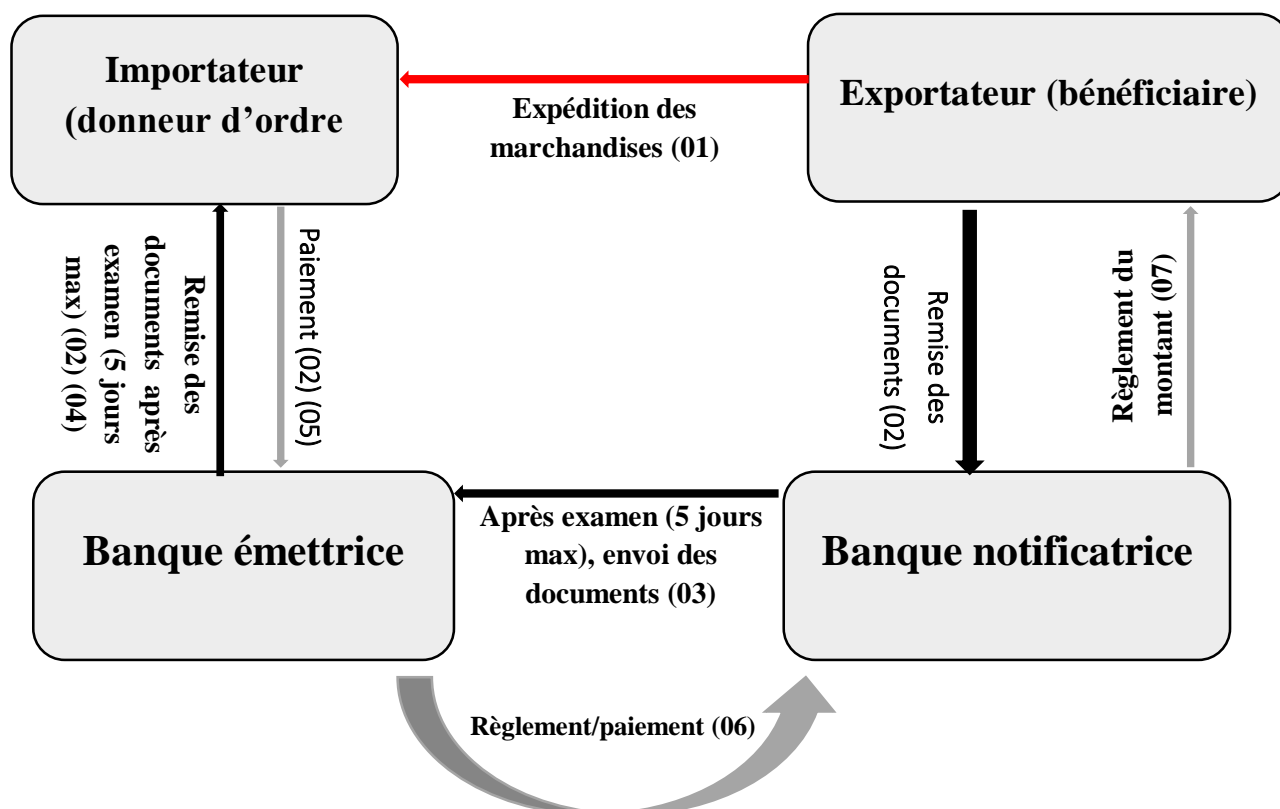
- **La Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays de l'exportateur. Elle va notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire ;
- **Le Bénéficiaire** : C'est l'exportateur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

Schéma N°1 : Ouverture d'un crédit documentaire



Source : Etabli par l'auteur.

Schéma N°02 : Réalisation d'un crédit documentaire



Source : Etabli par l'auteur.

2.1.3 Types de Crédits documentaires

Nous distinguons entre trois types de crédit documentaire :

- **Le crédit documentaire révoquant** : On parle de crédit documentaire révoquant, lorsque le donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur peut le modifier ou l'annuler et de manière unilatérale et à tout moment. Cette forme de crédit confère aux banques le rôle d'intervenant uniquement⁹.
- **Le crédit documentaire irrévocable** : Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé ou modifié sans l'accord bilatéral de l'importateur et de l'exportateur. Il constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis l'exportateur, de le payer contre présentation de documents conformes aux dispositions du contrat commercial¹⁰.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Dans ce cas, en notifiant le crédit, la banque de l'exportateur va le confirmer. En confirmant la signature de la banque

⁹ MEYER V. et ROLIN C., 1997, Op Cit.

¹⁰ MASSABIE-FRANCOIS M. et POULAIN E. : Lexique du commerce international, Edition Bréal, Paris, 2002.

émettrice, elle garantit le paiement à l'exportateur. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties¹¹.

2.1.4 Les avantages du crédit documentaire

Dans le cadre d'échanges internationaux, le crédit documentaire semble être la procédure la plus sûre pour garantir le bon déroulement d'une opération commerciale, aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur.

Un **moyen de paiement rapide**, efficace et surtout reconnu dans le monde entier, le crédit documentaire peut s'appliquer dans la quasi-totalité des transactions internationales. Il est soumis aux règles et usances uniformes (RUU) régies par la Chambre de commerce internationale (CCI). Cette technique représente donc à la fois un instrument pour couvrir certains risques pour le vendeur et une méthode de financement intéressante pour l'acheteur.

En tant **qu'engagement bancaire sécurisé**, le crédit documentaire offre une réelle garantie, car il assure à l'acheteur de ne payer que si les documents présentés sont conformes aux termes du crédit et aux RUU. D'un autre côté, l'exportateur bénéficie d'une sécurité maximale en termes de paiement pour la vente de marchandises, surtout lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire confirmé.

2.1.5 Les limites du crédit documentaire

- ✓ Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais ;
- ✓ Autre limite : le coût, en moyenne plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement. Ce coût est proportionnel au risque et varie entre 1% et 3%. Il revient généralement moins cher de passer par une assurance-crédit ;
- ✓ Enfin, faites toujours attention aux documents réceptionnés. Il n'est pas rare de constater une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise livrée (erreur sur la qualification du produit, sur le déchiffrement des documents ou encore tricherie sur la marchandise expédiée).

¹¹ MASSABIE-FRANCOIS M. et POULAIN E (2002), Op Cit.

2.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents indicatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce mais il n'y a pas d'engagement à payer de la part de la banque¹².

La remise documentaire est utilisable par tout acheteur et fournisseurs souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale en confiant aux banques, tiers, les documents d'expédition de marchandises.

Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions. A l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque (les banques en cas de confirmation) s'engage(nt) à payer l'exportateur (sous réserve de la conformité des documents présentés).

La remise documentaire est régie par les Règles uniformes relatives aux Encaissements (RUE 522) édictées par la Chambre du commerce internationale.

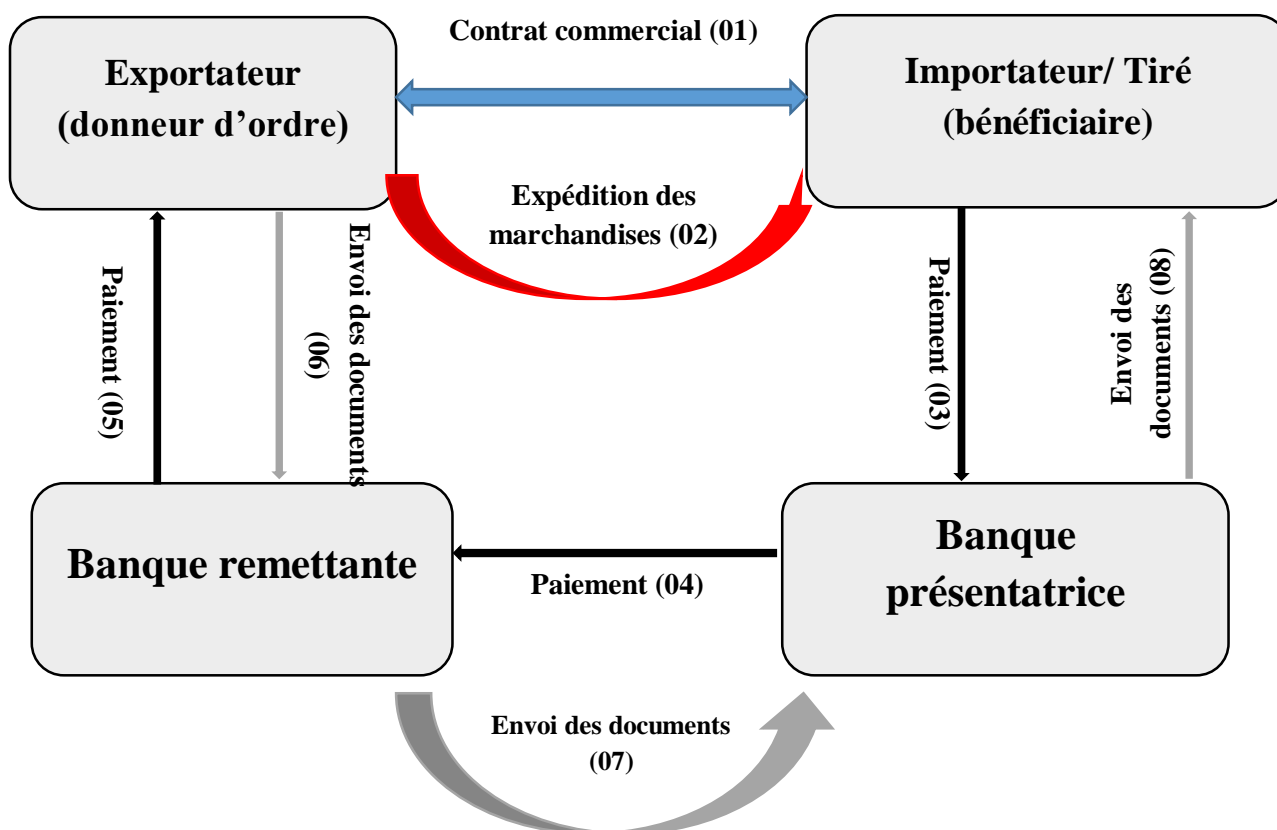
2.2.1 Les intervenants dans la remise documentaire

L'exécution d'une remise documentaire fait intervenir quatre parties principales qui sont :

- ✓ **Le donneur d'ordre (ou remettant)**: c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement ;
- ✓ **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- ✓ **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la remise des documents à l'acheteur après avoir reçu son règlement ;
- ✓ **L'acheteur** : il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

¹² VINCENT O. (2009), Op Cit.

Schéma N°03 : Réalisation d'une remise documentaire



Source : Etabli par l'auteur.

2.2.2 Les types de remise documentaire

Il en existe essentiellement deux types :

- **Les documents contre paiement (D/P)** : Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat ;
- **Les documents contre acceptation (D/A)** : Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

2.2.3 Les avantages de la remise documentaire : Simplicité ; Souplesse ; Rapidité ; Moins cher que le crédit documentaire ; Atout dans une négociation commerciale : la marchandise est expédiée avant le règlement

2.2.4 Les limites de la remise documentaire : Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur ; Technique basée sur le transfert du droit de propriété : elle n'est réellement adaptée que dans le cas d'un transport par voie maritime, le titre de transport valant également titre de propriété ; En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel acquéreur ou faire rapatrier sa marchandise à ses frais.

2.3 L'encaissement simple

L'encaissement simple est une technique utilisée lorsque les deux parties se connaissent de longue date. L'encaissement simple désigne les opérations dans lesquelles le règlement de l'exportateur n'est pas conditionné par la remise à la banque des documents attestant qu'il a rempli ses obligations¹³.

C'est donc une procédure par laquelle l'exportateur demande à l'importateur le règlement de la somme due sans aucune autre formalité. Selon le moment où intervient le paiement, il offre plus ou moins de sécurité à l'exportateur.

2.3.1 Les types de l'encaissement simple

➤ **Encaissement simple avec paiement sur facture :** L'exportateur demande le règlement lors la remise de la facture soit au comptant (dès réception de la facture), soit à crédit (avec un délai de règlement). Dans ce cas, la technique offre peu de sécurité, l'initiative du règlement appartenant au client alors que la marchandise est déjà expédiée.

➤ **Encaissement simple avec paiement anticipé :** L'acompte à la commande : l'acheteur verse une partie de la somme due avant la livraison des marchandises. Il est ainsi engagé par l'opération, même si la garantie de paiement reste limitée à ce montant.

Le paiement total de la facture avant expédition : dans ce cas, la garantie est maximale pour le vendeur. Mais elle est difficilement acceptable par l'acheteur, qui règle la totalité de la facture avant d'avoir reçu les marchandises.

Précisons enfin que cette technique présente l'avantage de la simplicité pour un coût réduit mais, hormis le cas où l'importateur règle la totalité de la facture avant expédition des

¹³ MARTINI H., 2017, Op Cit.

marchandises, elle présente peu de garanties. Elle est donc à utiliser avec des clients avec qui l'entreprise entretient des relations de confiance.

Elle peut également être utilisée dans le cas où l'entreprise a mis en place d'autres garanties de paiement, comme des garanties bancaires ou l'assurance-crédit.

2.4 La lettre de crédit stand-by (SBLC)

La lettre de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, le vendeur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « *garantie de non-paiement* », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire.

A l'inverse du crédit documentaire qui doit se réaliser, la lettre du crédit stand-by a pour vocation de ne pas être mise en jeu. Donc ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

En pratique, les lettres de de crédit stand-by peuvent servir :

- ✓ Soit de **moyen d'indemnisation** si elle est émise à la demande du vendeur pour couvrir la bonne exécution du contrat. On parle alors de « lettre de crédit standby d'indemnisation » ou de « standby - garantie de marché »;
- ✓ Soit de garantie du paiement d'un prix si elle est émise à la demande de l'acheteur pour couvrir le paiement de la transaction. On parle alors de « lettre de crédit standby commerciale » ou de « lettre de crédit standby de paiement ».

2.5 Le Contre Remboursement (Cash Delivery)

C'est une technique qui donne au **transporteur final** de la marchandise un mandat **d'intermédiaire financier**, il assure l'encaissement du prix et son rapatriement (Pasco C. 2006)¹⁴. L'utilisation de cette technique de paiement est très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- ✓ L'exportateur est certain que l'acheteur acceptera la marchandise ;

¹⁴ PASCO C. : Commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2006.

- ✓ Les expéditions se font dans des colis à faible valeur unitaire.

Il convient de noter que le service de contre remboursement peut impliquer des frais supplémentaires pour le destinataire, qui sont généralement basés sur un pourcentage de la valeur de la marchandise. Ces frais visent à compenser les coûts associés à la gestion des paiements en espèces ou par chèque.

Enfin, il est utile de rappeler que les techniques de financement et de paiement jouent un rôle crucial dans le cadre du commerce international. Elles permettent aux entreprises d'assurer la fluidité des transactions commerciales, de gérer les risques liés aux fluctuations monétaires et d'établir des relations de confiance avec leurs partenaires commerciaux.

Les méthodes traditionnelles de paiement telles que l'es crédits documentaires et les remises documentaires restent largement utilisées, offrant une sécurité et une assurance aux parties prenantes. Cependant, de nouvelles formes de paiement émergent, telles que les plateformes de paiement en ligne et les cryptomonnaies, qui offrent des solutions plus rapides et plus efficaces.

En ce qui concerne le financement, les entreprises ont accès à divers instruments financiers tels que les prêts commerciaux, les lignes de crédit et les garanties bancaires. Ces outils permettent de couvrir les besoins en liquidités, d'investir dans de nouveaux projets et de soutenir la croissance des activités internationales.

Il est essentiel que les entreprises comprennent les différentes options de financement et de paiement disponibles, ainsi que les avantages et les risques associés à chacune d'entre elles. Une gestion efficace de ces aspects contribue à minimiser les perturbations opérationnelles, à réduire les coûts financiers et à améliorer la compétitivité sur le marché international.

Conclusion

En conclusion de ce chapitre, nous pouvons constater que ces mécanismes jouent un rôle crucial dans le dynamisme et la croissance du commerce mondial. Ils offrent des solutions adaptées aux défis spécifiques rencontrés par les acteurs commerciaux, tant du côté des acheteurs que des vendeurs.

En outre, ces techniques de financement et de paiement facilitent les échanges internationaux en offrant des mécanismes de règlement efficaces, rapides et standardisés. Cela

réduit les délais et les coûts associés aux transactions, favorisant ainsi l'expansion du commerce international.

Les techniques de financement et de paiement dans le cadre du commerce international sont essentielles pour assurer le bon déroulement des transactions, réduire les risques et favoriser la croissance économique. Une connaissance approfondie de ces méthodes et une adaptation aux nouvelles tendances sont cruciales pour réussir dans un environnement commercial en constante évolution.

Les crédits documentaires et les remises documentaires sont des instruments financiers largement reconnus, qui permettent d'atténuer les risques et d'assurer une sécurité dans les transactions internationales. Ils offrent aux parties impliquées une confiance accrue en garantissant le paiement et la livraison conformément aux termes et conditions convenus.

Toutefois, il est essentiel de rappeler que le choix de la technique de financement ou de paiement appropriée dépend de plusieurs facteurs, tels que la nature des marchandises, le degré de confiance entre les parties, les réglementations du pays importateur, les risques spécifiques à chaque transaction,....

En somme, les techniques de financement et de paiement dans le commerce international jouent un rôle essentiel dans la facilitation des échanges transfrontaliers. Leur utilisation judicieuse permet aux entreprises de réaliser des transactions en toute confiance et d'explorer de nouvelles opportunités commerciales à l'échelle mondiale. Une compréhension approfondie de ces mécanismes est donc primordiale pour les acteurs du commerce international qui cherchent à prospérer dans un environnement économique de plus en plus globalisé et interconnecté.

Questions de cours : assimilation et enrichissement du contenu

I- Questions à choix multiples

Question 1: Qu'est-ce que le crédit documentaire dans le contexte du commerce international?

- C- Un accord informel entre deux parties commerciales.
- B- Un prêt accordé par le gouvernement pour soutenir les exportations.
- C- Un instrument de paiement garanti utilisé dans les transactions commerciales.

D- Une assurance commerciale pour les marchandises en transit.

Réponse : C- Un instrument de paiement garanti utilisé dans les transactions commerciales.

Question 2: Quel type de financement implique l'utilisation d'actifs tels que les comptes clients pour obtenir un prêt à court terme?

A- Le financement par emprunt.

B- L'affacturage (factoring).

C- Le financement par prêt-relais.

D- Le financement par crédit-bail.

Réponse : B6 L'affacturage (factoring).

Question 3: Quel organisme fournit une assurance contre les risques politiques et commerciaux pour les entreprises impliquées dans le commerce international?

A- Banque mondiale.

B- Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA).

C- Fonds monétaire international (FMI).

D- Organisation mondiale du commerce (OMC).

Réponse : B- Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA).

Question 4: Quelle technique de paiement internationale offre le plus haut niveau de sécurité pour l'exportateur?

A- Le crédit documentaire

B- La remise documentaire

C- La lettre de crédit stand-by

D- L'encaissement direct

Réponse : B- La remise documentaire

Question 5: Quelle technique de paiement internationale offre le plus haut niveau de sécurité pour l'importateur ?

A- Le crédit documentaire

B- La remise documentaire

C- La lettre de crédit stand-by

D- L'encaissement direct

Réponse : A- Le crédit documentaire.

II- Étude de cas

Contexte : Vous êtes responsable financier d'une entreprise qui exporte des produits électroniques vers différents pays. Vous avez récemment reçu une commande importante d'un client à l'étranger, mais vous devez trouver la meilleure méthode de financement pour sécuriser

la transaction. Le client vous a proposé d'utiliser une lettre de crédit, mais vous explorez également d'autres options de financement.

Question 1: Qu'est-ce qu'une lettre de crédit et comment fonctionne-t-elle dans le contexte du commerce international?

Question 2: Quels sont les avantages et les inconvénients de l'utilisation d'une lettre de crédit pour sécuriser cette transaction?

Question 3: En plus de la lettre de crédit, proposez deux autres méthodes de financement que vous pourriez envisager pour cette transaction. Expliquez brièvement chaque méthode.

Question 4: Le client propose également un paiement anticipé. Quels sont les avantages et les inconvénients d'accepter un paiement anticipé pour cette commande?

➤ **Corrigé :**

Réponse 1: Une lettre de crédit est un instrument financier utilisé dans le commerce international pour garantir le paiement du vendeur (exportateur) par l'acheteur (importateur). Elle est émise par une banque, généralement la banque de l'acheteur, et garantit que le paiement sera effectué au vendeur dès que les conditions spécifiées dans la lettre de crédit sont remplies. Ces conditions peuvent inclure la présentation de documents justificatifs prouvant que les marchandises ont été expédiées conformément au contrat.

Réponse 2: Avantages de l'utilisation d'une lettre de crédit :

Sécurité pour le vendeur : La lettre de crédit garantit le paiement si les conditions sont remplies.

Réduction du risque de non-paiement : L'acheteur est obligé de payer une fois les documents requis présentés.

Assurance du respect des termes du contrat : La banque vérifie la conformité des documents avant de libérer le paiement.

Inconvénients de l'utilisation d'une lettre de crédit :

Complexité : Les procédures et les documents nécessaires peuvent être complexes.

Frais : L'émission et la vérification de la lettre de crédit entraînent des frais.

Délais : Les vérifications documentaires peuvent prendre du temps, retardant parfois le paiement.

Réponse 3: Deux autres méthodes de financement possibles :

Crédit à terme: L'acheteur paie les marchandises à une date future convenue. Cela peut être avantageux pour l'acheteur qui dispose de temps pour vendre les marchandises avant de payer.
Financement par affacturage (factoring): Vous pouvez vendre vos créances à une société d'affacturage qui vous paiera immédiatement, réduisant ainsi les délais d'attente pour le paiement de l'acheteur.

Réponse 4: Avantages de l'acceptation d'un paiement anticipé :

Liquidité immédiate : Vous recevez des fonds avant d'expédier les marchandises.

Réduction du risque de non-paiement : Le paiement est reçu avant l'expédition, réduisant le risque de non-paiement de l'acheteur.

Inconvénients de l'acceptation d'un paiement anticipé :

Risque pour l'acheteur : L'acheteur prend le risque que les marchandises ne correspondent pas à ce qui a été convenu.

Impact sur la trésorerie de l'acheteur : L'acheteur doit payer avant de générer des revenus à partir des marchandises vendues.

Cependant, en fin de compte, le choix dépendra de la relation avec le client, du niveau de confiance et des besoins spécifiques de l'entreprise.

CONCLUSION GENERALE

Le commerce international occupe une place prépondérante dans l'économie mondiale et joue un rôle essentiel dans la croissance et le développement des nations. Les techniques du commerce international sont des outils incontournables pour les entreprises souhaitant s'impliquer sur la scène internationale et exploiter les opportunités qu'offrent les marchés mondiaux.

Nous avons vu à quel point les techniques du commerce international sont essentielles pour les entreprises désireuses de prospérer à l'échelle mondiale. La maîtrise de ces techniques, associée à une compréhension approfondie des réglementations et des dynamiques commerciales internationales, permettra aux acteurs économiques de saisir les opportunités de relever les défis et de contribuer au développement d'une économie mondiale plus interconnectée, inclusive et durable.

En conclusion, le présent cours a été rédigé sur la base du programme officiel, recommandé par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique. Il a porté sur les axes suivants :

- un chapitre introductif sur les aspects généraux du commerce international ;
- Les contrats du commerce international et la négociation commerciale ;
- Le transport international de marchandises et les incoterms ;
- Les techniques de financement et de paiement dans le cadre du commerce international.

Ce cours offre une compréhension approfondie des aspects essentiels liés à la conduite des affaires à l'échelle mondiale en permettant aux étudiants de développer les compétences nécessaires pour naviguer avec succès dans le contexte complexe du commerce international. Il met en évidence l'importance de la négociation commerciale, de l'analyse des marchés étrangers et de la compréhension des réglementations commerciales internationales.

Une des principales leçons tirées de ce cours est l'importance de la flexibilité et de l'adaptabilité. Les marchés mondiaux sont en constante évolution, avec des défis et des opportunités changeants. Avoir une connaissance approfondie des techniques du commerce

international permet aux acteurs économiques de s'ajuster rapidement aux nouvelles tendances, de saisir les opportunités et de minimiser les risques.

De plus, ce cours souligne également l'importance des partenariats et de la collaboration. Le commerce international repose souvent sur des relations solides et mutuellement bénéfiques entre les acteurs économiques. La création de réseaux, la recherche de synergies et la gestion des différences culturelles sont des compétences essentielles pour réussir dans un environnement mondialisé.

Pour terminer, le cours de techniques du commerce international offre une base solide pour comprendre les mécanismes, les stratégies et les pratiques clés nécessaires à la réussite dans le commerce mondial. Il prépare les individus à relever les défis, à saisir les opportunités et à prospérer dans un environnement commercial de plus en plus interconnecté et dynamique.

Références bibliographiques

1. **ALLAND D.** : Justice privée et ordre juridique international. Étude théorique des contre-mesures en droit international public. Paris 1992.
2. **BACCHETTA M.** et **PANGESTU M.**: Global Value Chains: Linking Local Producers from Developing Countries to International Markets. Banque mondiale, 2017.
3. **BALDWIN R. E.**: The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. The Belknap Press of Harvard University Press, 2016.
4. **BALLOU, R. H.**: Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain. Pearson. 2018.
5. **CAVES R. E.**: International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica* 38 (149), Pp. 1-27, 1971.
6. **Chambre de commerce internationale** : Les Incoterms 2020 - Les règles de l'ICC pour l'interprétation des termes commerciaux mondiaux. ICC France, 2020.
7. **CHATILLON S.**: « *Le contrat international* ». 4e éd., Paris : Vuibert, 2011.
8. **Convention de Rome de 1980, sur la loi applicable aux obligations contractuelles**: Ce document contient le texte intégral de la Convention de Rome de 1980. Il est disponible sur le site officiel de la Conférence de La Haye de droit international privé à l'adresse suivante : <https://www.hcch.net/fr/instruments/conventions/full-text/?cid=80> Consulté le 20/05/2021.
9. **Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises** : Ce document constitue le texte intégral de la Convention de Vienne de 1980. Il est disponible sur le site officiel des Nations Unies à l'adresse suivante : https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056997_CISG_fr.pdf, consulté le 12/05/2021.
10. **CORINNE P.** : Commerce international. 4ème Edition, DUNOD, Paris, 2002.
11. **COYLE, J. J., LANGLEY Jr., GIBSON C. J., NOVACK, B. J.** et **BARDI E. J.** : Supply Chain Management: A Logistics Perspective. Cengage Learning, 2017.
12. **DELEPLACE P.**: Transport aérien de marchandises : Aspects opérationnels et juridiques. Edition Larcier, Paris, 2021.
13. **DESIRÉ L.** : L'essentiel des techniques du commerce international, Ed. Publobook, Paris, 2009.

14. **FAUVARQUE-COSSON B.**: « *Les contrats du commerce international, une approche nouvelle : Les principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international* ». In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 50 N°2, Avril-juin 1998. Etude de droit contemporain. pp. 463-489;
15. **FEENSTRA R. C.** et **TAYLOR A. M.**: International Economics. 4ème édition, Worth Publishers, 2017
16. **FOUCHARD P., GAILLARD E.,** et **GOLDMAN B.**: Contrats internationaux, Edition Dalloz, Paris, 2016.
17. **GARY B.**: Born, International Commercial Arbitration. Kluwer Law International, 2014.
18. **HECKSCHER E.**: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Ekonomisk Tidskrift, 21, Pp. 497-512. 1919.
19. **HUDEC R. E.**: The GATT legal system: An assessment. American Journal of International Law, 84(3), 479-515, 1990.
20. **HUDEC R. E.**: The WTO and the GATT: A principled history. Cambridge University Press. 2000.
21. **KRUGMAN P., OBSTFELD M.** et **MELITZ M.**: Économie internationale : Théorie et politique. 11ème édition, Pearson, 2018.
22. **KRUGMAN P.**: Geography and Trade. MIT Press, 1991.
23. **LEGRAND G.** et **H. MARTINI** : « *Commerce International* ». ED. Dunod, Paris, 2008.
24. **MARTINI H.** et **DEPREE D.** : Crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garantie, Edition Revue banque, Paris, 2007.
25. **MARTINI H.** : Techniques de commerce international, Edition Dunod, Paris, 2017.
26. **MARTINI H.**: « Techniques de Commerce International ». Ed. Dunod, Paris, 2007.
27. **MASSABIE-FRANCOIS M.** et **POULAIN E.** : Lexique du commerce international, Edition Bréal, Paris, 2002.
28. **MEYER V.** et **ROLIN C.** : Techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997.
29. **NARASSIGUIN P.** : Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie, Edition Ellipses, Paris, 2019.
30. **OMC** : Rapports sur le commerce mondial, disponibles sur le site web de l'OMC : <https://www.wto.org/>.

31. **OMC:** The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Genève, 1999.
32. **OMC:** The WTO Agreements: The Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization and its Annexes. 1995.
33. **OMC:** Understanding the WTO: Principles of the Trading System. consulté le 6 juin 2021 sur https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
34. **PASCO C. :** Commerce international, 6ème édition, Ed. Dunod, Paris, 2006.
35. **PETIT A.:** Transport Routier de Marchandises. Editions Techniques de l'Ingénieur, Paris, 2018.
36. **RATCHANEEKORN L.:** « *Les contrats internationaux : étude comparative franco thaïlandaise* ». Droit. Université du Droit et de la Santé - Lille II, 2012.
37. **RICARDO D.:** Principles of Political Economy and Taxation. Londres: John Murray, 1817.
38. **RODET J-P. :** Transport Ferroviaire de Marchandises. Edition DUNOD, Paris 2015.
39. **ROLIN C.et MAYER V.:** « Techniques du commerce international ». Ed. Nathan, Paris, 2000.
40. **SMITH A.:** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.
41. **VERNON R.:** International Investment and International Trade in the Product, 1966.
42. **VINCENT O. :** La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer, Ed. Edipro, Belgique, 2009.

Table des matières

Avant-propos

Sommaire

Introduction générale	01
CHAPITRE 1 : INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL	03
Introduction	03
1- LE COMMERCE INTERNATIONAL : RAPPELS ET EVOLUTION	03
1.1 Définition	04
1.2 Essor du commerce international	04
1.2.1- Les facteurs	04
1.3- Commerce mondial : tendances récentes, facteurs en défaveur	05
2. L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE	06
2.1 Du GATT à l'OMC	06
2.2 Les cycles de négociation	07
2.3 Les domaines d'intervention de l'OMC	08
2.3.1 Marchandises	08
2.3.2 Services	08
2.3.3 Propriété intellectuelle	09
2.3.4 Règlement des différends	09
2.4 Les principes de l'OMC	09
2.4.1 Le principe de non-discrimination	10
2.4.2 Interdiction de pratiques de mesures tarifaires	10

2.4.3 Interdiction de pratiques de mesures non tarifaires	10
2.4.3.1 Les restrictions quantitatives classiques	11
2.4.3.2 Les barrières non tarifaires « dures »	11
2.4.3.3 Les barrières non tarifaires « douces »	11
3. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	12
3.1 Les théories traditionnelles de l'échange international	12
3.1.1 Smith et les avantages absolus	12
3.1.2 Ricardo et les avantages comparatifs	12
3.1.3 Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) ou théorie des dotations factorielles	13
3.2 Les nouvelles théories de l'échange international	13
3.2.1 M.V. Posner (1961) et l'écart technologique	13
3.2.2 R. Vernon et le cycle de vie du produit	14
3.2.3 R. Caves et la différenciation du produit (1971, 1973)	14
3.2.4 P. Krugman et l'économie géographique	14
Conclusion	15
CHAPITRE 02 : LES CONTRATS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET LA NEGOCIATION COMMERCIALE	18
Introduction	18
1. LES CONTRATS COMMERCIAUX INTERNATIONAUX : UNE IDEE GENERALE	18
1.1 La notion juridique du contrat	18
1.1.1- Eléments susceptibles à l'extranéité	19

1.1.2- Textes pertinents	19
1.2 La notion économique du contrat international	22
1.3 Obligations des parties	23
1.4 Notion de transfert de propriété et de risques	24
1.2 Les clauses du contrat du commerce international	24
1.3 Résolution des litiges : arbitrage international	27
1.3.1 Définition	27
1.3.2 Le recours à l'arbitrage	28
2. NEGOCIATION COMMERCIALE ET DOCUMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL	29
2.1 La négociation commerciale	29
2.1.1 Définition	30
2.1.2 Etapes de la négociation commerciales	31
2.2 Les documents du commerce international	33
2.2.1 Les documents de prix	33
2.2.2 Les documents de transport	33
2.2.3 Les documents d'assurance	33
2.2.4 Autres documents	34
Conclusion	34
CHAPITRE 03 : LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES ET LES INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)	38
Introduction	38
1. LE TRANSPORT INTERNATIONAL DE MARCHANDISES	39

1.1 Définition	39
1.2 Les modes de transport international de marchandises	40
1.2.1 La transport maritime	40
1.2.1.2 Les avantages du transport maritime	40
1.2.1.3 Les inconvénients du transport maritime	40
1.2.2 Le transport aérien	40
1.2.2.1 Avantages du transport aérien de marchandises	42
1.2.2.2 Inconvénients du transport aérien de marchandises	42
1.2.3 Le transport routier de marchandises	42
1.2.3.1 Avantages du transport routier de marchandises	43
1.2.3.2 Inconvénients du transport routier de marchandises	43
1.2.4 Les transport ferroviaire des marchandises	44
1.2.4.1 Avantages du transport ferroviaire de marchandises	44
1.2.4.2 Inconvénients du transport ferroviaire de marchandises	44
2. LES INCOTERMS	45
2.1 Définition et contenu	46
2.1.1 Définition	46
2.2 Le contenu des incoterms	47
2.2.1 La répartition des frais	47
2.2.2 Le transfert de risques	48
2.2.3- Les documents à fournir	48
2.3- Le rôle des InCoTerms	48
2.4- Les changements contenus dans la version 2020	49

2-5. Les catégories d'incoterms	51
2.5.1 Types d'Incoterms (selon le mode de transport)	51
2.5.1.1 Les Incoterms spécifiques au transport maritime et fluvial	52
2.5.1.2 Les Incoterms utilisés pour tous les modes de transport (multimodaux)	53
Conclusion	56
CHAPITRE 04 : TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL	61
Introduction	61
1. FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL	62
1-1 Financement à court terme	62
1-1-1 Le crédit de préfinancement	62
1-1-2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger	63
1-1-3 Les avances en devises	64
1-1-4 L'affacturage	64
1.2 Financement du commerce international à moyen et long terme	65
1.2.1 Le crédit fournisseur	65
1.2.2- Le crédit Acheteur	65
1.2.3 Le Forfaitage (forfaiting)	66
1.2.4 La confirmation de commande	66
1.2.5 Le crédit financier	67
2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENT DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL	67
2.1 Le crédit documentaire	68

2.1.1 Définition	68
2.1.2 Les intervenants dans le crédit documentaire	68
2.1.3 Types de Crédits documentaires	70
2.1.4 Les avantages du crédit documentaire	71
2.1.5 Les limites du crédit documentaire	71
2.2 La remise documentaire	72
2.2.1 Les intervenants dans la remise documentaire	72
2.2.2 Les types de remise documentaire	73
2.2.3 Les avantages de la remise documentaire	73
2.2.4 Les limites de la remise documentaire	74
2.3 L'encaissement simple	74
2.3.1 Les types de l'encaissement simple	74
2.4 La lettre de crédit stand-by (SBLC)	75
2.5 Le Contre Remboursement (Cash Delivery)	75
Conclusion	76
Conclusion Générale	81
Références bibliographiques	83
Table des matières	86