

Université de Ouahigouya

Notes de cours

Pratique du commerce international

Dr Adiaratou DIALLO

Année universitaire 2022 - 2023

Ce présent cours a pour objectif principal de fournir les éléments fondamentaux à la pratique du commerce au niveau international.

Chapitre 1 : Les intervenants dans le commerce international

Chapitre 2 : INCOTERMS

Chapitre 3 : Le transport international

Chapitre 4 : Moyens de paiement dans le commerce international

Chapitre 5 : Réalisation des opérations de dédouanement

Chapitre 6 : Évaluation de la dette douanière

Chapitre 1 : Les intervenants dans le commerce international

Le commerce par définition est l'échange des biens et services pour un but de gain monétaire ou financier. De cette définition, distinguons deux types de commerces : le commerce intérieur ou local et le commerce international. Le commerce intérieur représente l'échange des biens et services à l'intérieur d'un même pays. Par contre le commerce international est l'échange de biens, de services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation économique. C'est l'échange des biens et services au-delà des frontières d'un pays. Dans beaucoup de pays, il représente une proportion importante du PIB. Son importance économique, sociale et politique a été à l'origine de la croissance de pays au cours de ces dernières décennies, beaucoup plus grâce à l'industrialisation, l'amélioration des conditions de transport, la mondialisation, les corporations multilatérales et la délocalisation des entreprises, etc.

Dans ce cours, il s'agira de mettre un accent particulier sur le commerce international. Le commerce international est caractérisé par un grand nombre d'intervenants outre l'importateur et l'exportateur.

1.1- Importateur et exportateur

Ils sont les acteurs principaux de la transaction. Ils sont également connus sous le nom de chargeur (quelqu'un qui a sa marchandise à faire transporter).

1.2- Les compagnies de transport

Leur rôle est d'assurer l'acheminement des marchandises du pays de provenance au pays de destination. On distingue :

- Les compagnies de transport aériennes ;
- Les compagnies de transport maritimes ;
- Les compagnies de transport ferroviaires ;
- Les compagnies de transport terrestres.

1.3- Les sociétés de contrôle

La marchandise destinée à l'exportation doit faire l'objet de contrôle préalable dans le pays de l'exportateur avant embarquement. Ce rôle est joué par des organismes spéciaux comme le Conseil Technique Appliqué (COTECNA), la Société Générale de Surveillance (SGS). Le contrat porte sur la qualité, la quantité et les prix des marchandises faisant l'objet de transaction.

1.4- Les transitaires

Ce sont des commissionnaires agréés en douane ou des auxiliaires de transport. Leur rôle est d'accomplir pour le compte des chargeurs un certain nombre d'opérations et de formalité en matière de douane et de transport. Ils sont des experts en matière de logistique international.

1.5- Les banques

Les banques jouent deux rôles essentiels :

- Le financement des opérations ;
- Le transfert des fonds.

Pour cette raison, toutes les banques commerciales disposent de département chargé de commerce extérieur.

1.6- Les compagnies d'assurance

L'acheminement des marchandises à l'international comporte toujours des risques (incendies, vol, perte). Leur rôle est d'assurer les différents risques que courent les chargeurs. Dans le transport maritime en particulier, l'assurance est obligatoire.

1.7- Les consignataires

Les compagnies de consignation assurent la représentation des compagnies de transport étrangères non implantées sur le territoire national. Elles accomplissent pour le compte de ces compagnies un certain nombre d'opérations telles que :

- La gestion des navires pendant leur séjour au port ;
- La collecte du Fret (marchandise destinée à l'export) ;
- La délivrance du titre de transport ;
- La surveillance des opérations de transbordement (consiste à faire transiter une marchandise d'un quai d'arrivée vers son lieu de sortie).

1.8- Les sociétés d'Acconage

Ce sont des sociétés qui accomplissent des opérations de manutention à quai et à bord. Les manutentionnaires encore appelés dockaires accomplissent des opérations de chargement et de déchargement des marchandises. Ces sociétés assurent quelques fois des opérations de pré acheminement et de post acheminement.

1.9- La douane

La douane joue deux rôles :

- **Un rôle de protection de l'économie nationale**

A ce titre elle doit contrôler obligatoirement toute marchandise destinée à entrer ou à sortir du territoire national pour vérifier la conformité de la transaction avec la réglementation du commerce extérieur du pays.

- **Un rôle fiscal**

A ce titre elle doit déterminer et collecter les droits et taxes de douanes sur les importations et les exportations pour alimenter la caisse du trésor public.

1.10- La chambre de commerce

La chambre de commerce intervient dans les opérations d'exportation pour délivrer des certificats d'origine et pour mettre à la disposition des opérateurs du commerce international des informations sur les marchés étrangers.

Chapitre 2 : INCOTERMS

Un produit peut avoir treize prix dans les opérations de commerce international. Le plus souvent, c'est l'entreprise qui exporte qui organise le transport. Il est important que l'entreprise le fasse de façon la plus professionnelle possible afin de préserver son image de marque. Il y a trois étapes dans le transport :

Ex : cave de champagne de Reims envoyant des bouteilles aux USA

- Préacheminement *de Reims au Havre*
- Transport principal *du Havre à New York par bateau*
- Post acheminement *de New York à la ville des USA où se trouve le distributeur*

Il y a par exemple le prix d'une bouteille de champagne au départ de la cave, ou le prix quand elle arrive au Havre (prix du produit + préacheminement), ou son prix quand elle arrive à New York (prix de la bouteille + préacheminement + transport principal), ou bien encore le total jusqu'à la ville du distributeur (tous frais payés).

2.1- Définition et rôles

INCOTERMS signifie **International Commerce Terms**. Les INCOTERMS sont des termes commerciaux créés en 1936 par la chambre de commerce international à PARIS. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de contrat de commerce international concernant le chargement, le transport, le type de transport, les assurances et la livraison. Les INCOTERMS jouent deux grands rôles essentiels :

- La répartition des frais de l'acheminement entre l'acheteur et le vendeur
- La définition du lieu de transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur

En réglant définitivement ses deux problèmes, les INCOTERMS permettent à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord et rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Les INCOTERMS vont permettre en effet d'éclaircir les points suivants :

- Déterminer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement (l'incendie, la perte, le vol, la détérioration). Ceci permet à celui qui supporte ses risques de prendre ses dispositions notamment en termes d'assurance.
- Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport ;
- Répartir entre les deux parties les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus ;
- Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, le chargement et le déchargement des marchandises ou d'emportage et de dépotage des conteneurs ainsi que des opérations d'inspection ;

- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

Dans sa version 2000, on dénombre **13 INCOTERMS** répartis en quatre grands groupes. Le groupe E, F, C et D.

2.2- Les quatre groupes d'INCOTERMS

2.2.1. Le groupe E

E : obligation minimale : obligation de livrer la marchandise emballée. Le transfert des frais et le transfert des risques se fait dans le local du vendeur. Les incoterms E sont des ventes au départ.

E : Ex (à, au) ce groupe contient un seul INCOTERM

L'INCOTERM (EXW) : EX Works (au lieu de travail). Selon cette INCOTERM, la seule responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux.

L'acheteur supporte tous les frais et risques liés au transport du départ de l'usine du vendeur jusqu'au lieu de destination.

2.2.2. Le groupe F : Free ou FRANCO (libre ou sans frais)

F : trois incoterms concernés. Le transport principal n'est pas acquitté (payé). Les obligations du vendeur cessent au moment où il remet la marchandise au transporteur principal. Remarque : le transfert des frais et le transfert des risques se font au même moment. Les incoterms F sont des ventes au départ.

L'INCOTERM FCA : Free CARRIER (lieu convenu)

Free CARRIER = FRANCO transporteur

- **Obligation du vendeur**

Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est le vendeur qui fera tout de même le chargement de la marchandise emballé convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur. Le vendeur est responsable de formalités douanières à l'exportation. Si la livraison se fait ailleurs que chez le vendeur, le vendeur sera responsable de l'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu indiqué par le transporteur mais le déchargement non compris.

- **Obligation de l'acheteur**

Pour l'acheteur, c'est lui qui choisit les modes de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises.

- **L'INCOTERM FAS:** Free Alongside Ship (port embarquement convenu)

Pour le vendeur : les obligations du vendeur sont que les formalités d'expédition soient remplies, le long du navire sur le quai au port d'embarquement convenu.

Pour l'acheteur : l'acheteur prend la livraison de la marchandise sur le quai et assume toute responsabilité à partir de ce moment. C'est l'acheteur qui désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

- **L'INCOTERM FOB :** Free On BOARD (FRANCO à bord du navire ou débattre le port d'embarquement convenu)

Le vendeur se libère de toute obligation lorsque la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement convenu.

Pour l'acheteur, il désigne le navire et paie le fret. Le transfert des frais et risques se fait au moment où la marchandise passe le Bastingage (bord du navire).

2.2.3. Le groupe C : COST AND CARRIAGE (coût)

C : le transport principal est toujours acquitté. L'assurance parfois mais pas toujours. Le transfert des frais et le transfert des risques ne se font pas au même endroit. Les incoterms C sont des ventes au départ. Ce groupe comporte quatre INCOTERMS :

- **L'INCOTERM CFR :** COST and FREIGHT

Pour le vendeur : c'est le vendeur qui choisit le transporteur conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, marchandise non déchargée. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition, toute fois le transfert des risques est le même qu'en FOB. En effet, le transfert des risques se fait au moment où la marchandise passe le Bastingage (bord du navire).

L'acheteur supporte le risque du transport dès que la marchandise passe le Bastingage au port d'embarquement. Il réceptionne la marchandise chez le transporteur au port de la destination convenue, à l'intérieur du navire.

- **L'INCOTERM CPT :** CARRIAGE PAID TO (port payé jusqu'à)

Pour le vendeur : après avoir choisi le transporteur, pris en charge le dédouanement export et payé les frais jusqu'au lieu convenu, il a rempli ses obligations. Il n'est pas tenu de souscrire à une assurance de transport.

Pour l'acheteur : à partir du moment où les marchandises sont remises au premier transporteur il est responsable des risques d'avaries ou de pertes et paye l'assurance. Il prend également en charge les frais de déchargement et du dédouanement import.

- **L'INCOTERM CIF: COST INSURANCE AND FREIGHT** (coût assurance et fret)

Pour le vendeur : cette INCOTERM est identique au CFR sauf qu'en plus il doit fournir une assurance maritime minimale contre les risques de perte ou de dommage. Pour l'acheteur : lui supporte le risque du transport depuis le Bastingage au port débarquement.

- **L'INCOTERM CIP : CARRIAGE, INSURANCE PAID TO** (port payé assurance comprise jusqu'à)

Pour le vendeur : le CIP est identique au CPT mais il impose une assurance transport « tout risque ». Pour l'acheteur : il supporte les risques d'avaries ou de perte dès que les marchandises sont remises au premier transporteur.

2.2.4. Le groupe D : Delivered (rendu)

D : transport principal toujours compris, assurance aussi. Tous les frais jusqu'au pays d'arrivée acquittés mais également tous les risques jusqu'à l'arrivée. Les incoterms D sont des ventes à l'arrivée. Ce groupe comporte cinq INCOTERMS :

- **L'INCOTERM DAF : Delivered AT FRONTIER** (rendu à la frontière)

Le vendeur paye les frais et supporte les risques jusqu'à la frontière qui doit être précisée. Il assume les formalités douanières à l'exportation. L'acheteur prend livraison des marchandises au point frontière convenu. Il est responsable des formalités douanières à l'importation. La livraison s'effectue à la frontière, au lieu convenu, mais avant la frontière douanière du pays adjacent marchandises non déchargées.

- **L'INCOTERM DES : Delivered Ex SHIP** (rendu à bord du navire)

Selon cette INCOTERM le vendeur a rempli ses obligations de livraison lorsque la marchandise est rendue au port de destination non déchargée. Le transfert des risques se fait à bord du navire au point de déchargement du port d'arrivée et avant le déchargement. L'acheteur supporte les frais de déchargement et supporte les risques dès que la marchandise est livrée au point convenu.

- **L'INCOTERM DEQ : Delivered Ex Quai** (rendu sur le quai)

Pour le vendeur, il a rempli ses obligations de livraison lorsque la marchandise est disposée sur le quai au port de destination convenu. A partir de ce moment, l'acheteur est responsable des risques et des frais.

- **L'INCOTERM DDU : Delivered DUTY UNPAID** (rendu droit non acquitté)

Selon cette INCOTERM, le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise est livrée au lieu convenu dans le pays de l'acheteur et droit de douane non acquitté (non payé). Le transfert des frais et risques se fait chez l'acheteur avant déchargement de la marchandise. L'acheteur est responsable du déchargement, des formalités douanières à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes de douanes.

- **L'INCOTERM DDP** : Delivered DUTY PAID (rendu droit acquitté)

Selon l'INCOTERM, le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise est livrée au lieu convenu dans le pays de l'acheteur et droit de douane acquitté.

2.3. Autres classifications d'INCOTERMS

Les treize INCOTERMS peuvent être regroupés selon le mode de transport et selon le type de vente.

2.3.1. Selon le mode de transport

On distingue trois types d'INCOTERMS :

Les INCOTERMS exclusivement maritime :

- FAS : Free alongside ship
- FOB : free on board (jusqu'à chargement de la marchandise dans le bateau), le plus employé
- CFR : cost and freight (*jusque New York, sans assurance*)
- CIF : cost, insurance and freight (*jusque New York, avec assurance*)
- DES : delivery ex-ship (*la marchandise n'est pas débarquée*)
- DEQ : delivery ex quay (*la marchandise est débarquée*)

Les INCOTERMS exclusivement terrestre :

- DAF : delivery at frontier (on s'arrête à la frontière)

Les INCOTERMS polyvalents :

- EXW [EX WORKS] à la sortie des caves, départ usine (transport non compris)
- FCA : free carrier = franco-transporteur (jusqu'au moment où on remet la marchandise au transporteur principal)
- CPT : carriage paid to (\cong CFR)
- CIP (\cong CIF) carriage and insurance paid to (port payé, assurance comprise)
- DDU : delivery duty unpaid to (jusqu'à la fin du post acheminement, droits et taxes non-acquittés)
- DDP : delivery duty paid (tout est réglé)

INCOTERM exclusivement maritime	INCOTERM exclusivement terrestre	INCOTERM polyvalent
FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ	DAF	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP

2.3.2. Selon le type de vente

On distingue les INCOTERM de vente au départ et les INCOTERMS de vente à l'arrivée.

- Les INCOTERMS de vente au départ sont ceux qui laissent les risques du transport principalement à la charge de l'acheteur.
- Les INCOTERMS de vente à l'arrivée sont ceux qui laissent les risques du transport principalement à la charge du vendeur.

INCOTERMS de vente au départ	INCOTERMS de vente à l'arrivée
EXW, FOB, CFR, CPT, CIP, FAS, FCA, CIF	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

2.4. Choix des INCOTERMS

Le choix d'un INCOTERM se fait en fonction de plusieurs critères parmi lesquels on peut citer : l'expérience à l'export du vendeur, le mode de transport choisi, les techniques de paiement choisies, argument commercial, etc....

2.4.1. L'expérience à l'export

Les INCOTERMS du groupe **E** et **F** minimisent les risques pour le vendeur et sont donc conseillés au vendeur *n'ayant pas suffisamment d'expérience à l'export.*

Le groupe **C** suppose une certaine expérience surtout en matière de contrat de transport à l'international.

Le groupe **D** amène très souvent le vendeur à effectuer des formalités administratives dans des pays étrangers.

2.4.2. Les techniques de paiement

Tous les INCOTERMS ne sont pas compatibles avec toutes les techniques de paiement. En effet, certaines techniques de paiement obligent le vendeur à prendre en charge un certain nombre de formalités et de réunir l'ensemble des documents d'expédition pour pouvoir se faire payer. Par exemple le crédit documentaire (CREDOC) n'est pas compatible avec EXW.

2.4.3. Les délais de paiement

Il arrive que le paiement soit lié à la date d'expédition de la marchandise. Exemple : 30 jours à compter de la fin du mois d'expédition.

2.4.4. Argument commercial

L'incoterm peut être un argument commercial. Choisir un DDP donne une image de professionnalisme. Le vendeur peut avoir des prestataires attirés et avoir des conditions avantageuses. Ce peut être le cas aussi pour l'acheteur.

Les incoterms les plus souvent rencontrés : EXW, FOB, CIF, DDU, DDP.

Incoterms à structure simple ou associée :

- à structure simple : incoterms E, F et D. Le transfert des frais et le transfert des risques se fait au même moment. Quand on gère le transport on gère également les risques.
- à structure associée : incoterm C. Décalage entre le transfert des frais et le transfert des risques.

Les incoterms et les droits de douane :

Avec l'incoterm DDP, le vendeur prend à sa charge toutes les opérations de dédouanement. Les formalités de dédouanement sont lourdes, prennent souvent du temps. Cet incoterm doit donc être proposé quand on maîtrise parfaitement les formalités de dédouanement et qu'on est sûr de respecter les délais. Il y a des pays pour lesquels les droits de douane peuvent changer. S'il y a une augmentation des droits entre la conclusion de la vente et la livraison, le vendeur doit tout de même proposer le même prix.

2.5. Les limites des incoterms

- La référence aux incoterms n'est pas obligatoire. Caractère facultatif.

Remarque : dans le contrat de vente, il faut noter la version des incoterms, en l'occurrence CCI 2000 (Chambre de Commerce Internationale, version de l'année 2000)

- Il existe des variantes. Exemple : à Anvers on parle de CIF landed (CIF débarqué)
- On ne règle pas dans les incoterms le problème de transfert de propriété. Cela pose souvent problème car en droit international il y a des législations différentes en ce qui concerne le transfert de propriété. En France, le transfert de propriété se fait en même temps que le transfert des risques.

Chapitre 3 : Le transport international

Différents auxiliaires interviennent dans le transport international :

Transitaires : terme général qui recouvre plusieurs réalités. En général, on les définit comme les prestataires de service qui s'occupent du transport de marchandise.

Chargeur : celui qui conclue le contrat de transport. Il remet la marchandise au transporteur (peut être le propriétaire des marchandises ou bien un **mandataire**).

Armateur : personne physique ou morale propriétaire ou locataire des navires. On dit qu'il arme le navire : fournit l'équipage et le matériel.

On peut dire que le **transitaire** est le prestataire de service qui agit pour le compte du chargeur. Il remplit plusieurs fonctions (Mandataire, Commissionnaire de transport, Commissionnaire en douane).

Mandataire : quelqu'un qui exécute des ordres (il n'a pas le pouvoir de décision). Sa responsabilité va donc se limiter à ses propres fautes. On dit du mandataire qu'il a une **obligation de moyens**.

Les **commissionnaires de transport** organisent le transport. Ils sont autonomes pour choisir le mode de transport, pour choisir les compagnies aériennes ou maritimes, pour choisir les itinéraires. Ils ont une **obligation de résultat**. Si le résultat n'est pas atteint, sa responsabilité peut être mise en cause : il est responsable de ses fautes personnelles mais il est également responsable des fautes des sous-traitants qu'il a choisis.

Mandataire	Commissionnaire de transport
Exécute les ordres	Organise le transport de façon libre
Ne choisit pas les prestataires, ils lui sont imposés par le chargeur	Choisit les transporteurs Est le chargeur mentionné sur le contrat de transport
N'est tenu responsable que de ses propres fautes	Est responsable des fautes des prestataires qu'il a choisis
A une obligation de moyens	A une obligation de résultat

Le commissionnaire peut conditionner les marchandises, assurer le marquage des marchandises (exemple : haut/bas, fragile, expéditeur, ...), le stockage de la marchandise.

Commissionnaire en douane : est habilité à assurer le dédouanement des marchandises pour le compte d'autrui. Pour être commissionnaire en douane il faut avoir reçu un agrément de la part du Ministère de l'Economie et des Finances. Il sera le seul responsable de la déclaration en douane. Il aura un rôle de conseil vis-à-vis de ses clients, notamment il peut les conseiller sur des régimes douaniers qui seraient plus intéressants que d'autres.

Comment choisir un transitaire ?

- Nature de la prestation souhaitée (mandataire ou commissionnaire);
- Notoriété du transitaire (expérience, compétence, importance de l'implantation, réseau de correspondants à l'étranger, ...);
- Spécialisation du transitaire (destination, nature des marchandises par exemple matières dangereuses, mode de transport, ...);
- Qualité des services (respect des instructions, aptitude à régler les problèmes, rapidité de transmission des documents);
- Prix (mettre en concurrence plusieurs transitaires).

Renseignements à donner au transitaire :

- Nature des marchandises : doit être donné très précisément car de la nature des marchandises dépend le taux des droits de douane
- Poids : conditionne le prix du transport. Il faut distinguer poids brut et poids net. Le poids brut est celui de la marchandise emballée (ex : bouteilles emballées dans les cartons). Le poids net comprend uniquement la marchandise (ex : seulement les bouteilles).
- Volume
- Conditions de vente : peut par exemple conditionner le mode de transport
- Lieux de prise en charge et lieu de livraison
- Tout renseignement intéressant par rapport à la marchandise : animaux vivants, marchandise qui ne supporte pas le froid/la chaleur, marchandise dangereuse, etc...

Les principaux modes de transport à l'international sont : le transport maritime, le transport aérien et le transport terrestre (ferroviaire et routier).

3.1- Le transport maritime

C'est le mode de transport dominant dans la transaction internationale. En effet, on estime à plus de 75% de volume de marchandises qui transitent par voie maritime. Pour certains types de produits, le transport maritime occupe une portion de monopole (matières premières agricoles).

3.1.1. Le cadre réglementaire du transport maritime

Le transport maritime est régi à la convention de Bruxelles en 1924 encore appelé **Règles de HAYES**, puis par les **règles de Hambourg** rédigées sous l'égide de l'ONU en 1978. Ces conventions définissent les règles que régissent les documents de transport, les contrats de transport, et les contrats de location de navire. Le titre de transport en transport maritime est appelé connaissance maritime (Bill of Lading). Ce document a trois caractéristiques. En effet, il est à la fois

- Un reçu qui atteste de la prise en charge des marchandises par le transporteur
- Un contrat de transport qui atteste que le chargeur et le transporteur sont en seule relation contractuelle
- Un titre de propriété de la marchandise qui permet au propriétaire de prendre possession de la marchandise à la livraison.

On distingue plusieurs types de connaissements selon les critères suivants :

○ **Le critère de la propriété** : selon ce critère on distingue :

- Le connaissement à personne dénommée ;
- Le connaissement au porteur ;
- Le connaissement à ordre.

○ **Le critère du port ou du règlement** : on distingue :

- Le connaissement port payé ;
- Le connaissement port dû.

○ **Le critère du transbordement** : on distingue

- Direct bill of Lading (transbordement interdit)
- Through bill of Lading (transbordement autorisé)

○ **Le critère du groupage** : on distingue

- Le connaissement FCL/FCL (Full Container Loan). Cette mention signifie que le conteneur a un seul expéditeur et un seul destinataire. Pas de groupage au départ ni de groupage à l'arrivée.
- Le connaissement LCL (Less than Container Loan) /FCL : groupage au départ mais pas de groupement à l'arrivée (beaucoup d'expéditeurs, un seul destinataire).
- Le connaissement FCL/LCL : pas de groupage au départ mais de groupage à l'arrivée (un seul expéditeur, beaucoup de destinataires).
- Le connaissement LCL/LCL : groupage au départ et groupage à l'arrivée (beaucoup d'expéditeurs, beaucoup de destinataires).

Au-delà des conventions que délimitent les responsabilités des différents intervenants, il existe des groupements de compagnies maritimes connus sous le nom de conférence maritime. Ces conférences

déterminent les tarifs de base à appliquer et les règles de base que toutes les compagnies maritimes membres doivent respecter. Parmi les règles on peut citer :

- La publication obligatoire des horaires ;
- La publication des différences exactes et leurs horaires ;
- Le respect des dates de départ et d'arrivée.

Comme exemple de conférence on peut citer : Conference of West Africa Coast (conférence des côtes ouest africaines). Les compagnies qui décident de n'appartenir à aucune conférence s'appellent Compagnies hors conférence ou Out ders.

3.1.2. Le cadre juridique du transport maritime

On distingue deux types de contrat :

3.1.2.1. Le contrat de transport de marchandises

Ce contrat est établi entre le transporteur et l'expéditeur et est matérialisé par le connaissement maritime. Selon ce contrat, le chargeur (expéditeur) remet la marchandise au transporteur qui doit la remettre à une tierce personne contre le paiement du fret. Le connaissement est délivré par la compagnie maritime ou par son représentant qui peut être un consignataire ou un agent maritime.

3.1.2.2. Le contrat de location de navire ou contrat d'affrètement

Ce contrat est signé entre un armateur encore appelé fréteur et un affréteur qui est une personne physique ou morale prenant le navire en location. Ce contrat est matérialisé par la Charte partie. Cette charte partie comporte un certain nombre de précisions :

- Le nom du navire, le pavillon (nature du navire)
- Le nom du fréteur et de l'affréteur, la nature de la cargaison, le conditionnement des marchandises.

Il y a trois types d'affrètement :

- L'affrètement nu : le navire est loué sans équipage et la responsabilité nautique incombe à l'affréteur.
- L'affrètement à temps : le navire est loué pour une période bien déterminée avec ou sans équipage. Dans ce cas si le navire n'est pas ramené dans le délai, l'affréteur peut être appelé à payer des indemnités de retard (sur estaries).
- L'affrètement au voyage : le navire est loué pour effectuer un voyage bien déterminé puis ramené.

3.1.3. Les différents navires

Il existe différents types de navires. Le type de navire a une influence sur la tarification. Il en existe essentiellement trois types : les conférences, les outsiders et les tramps.

- **Conférences** : groupement d'armateurs qui ont passé des accords entre eux et établi une tarification commune. Ils s'engagent à respecter certaines normes, certaines règles, notamment pour garantir une certaine qualité. Ils s'engagent par exemple à publier à l'avance les dates de passage, à respecter les dates des escales. En quelque sorte, ce sont des lignes régulières.
Avantage à utiliser ces lignes conférences : davantage de sécurité.
Inconvénient : tarif plus élevé, marges de négociations plus réduites.
- **Outsiders** : ce sont ceux qui ne sont pas engagés dans ces accords. Intérêt : les prix sont moins élevés. Mais les garanties sont plus incertaines. Ils ont l'entière liberté de fixer les prix.
- **Tramps** : cargos qui voyagent à la demande => le prix résulte d'une négociation entre acheteur et armateur. Intéressant pour les gros tonnages.

3.1.4. Les opérations portuaires

On distingue :

- Les opérations d'approche ou d'approchage ;
- Les opérations de mises sous palan ;
- Les opérations d'élingage ;
- Les opérations de hissage ;
- Les opérations de Brassayage ou virage ;
- Les opérations de décente à bord ;
- Les opérations d'arrimage et de calage.

3.1.5. La tarification du transport maritime

Elles dépendent du **taux de fret**. Fret = transport. Taux de fret = prix du transport déterminé en fonction de la marchandise, de certaines de ses caractéristiques : nature, poids, volume. Il est souvent exprimé en dollars. On part de **dollars par unité payante (UP)**. L'unité payante peut être le poids (en tonnes) ou le volume (en m³) à **la tonne ou au m³ à l'avantage du transporteur**. En transport maritime, la règle d'équivalence entre le poids et le volume est la suivante : 1t= 1m³

En comparant le poids et le volume de la marchandise on retient la mesure la plus élevée qui va servir de référence pour le calcul du fret c'est-à-dire d'unité payante (UP).

Exemples :

Expédition de 4t et 6m³. Le taux de fret est 20 USD/UP.

Volume x taux de fret : 6 x 20 = 120 USD

Poids x taux de fret : 4 x 20 = 80 USD

120 USD > 80 USD => il y a 6 UP, et le transport coûte donc 120 USD.

Même expédition, mais avec un taux de fret de 20 USD par tonne et de 15 USD par m³

Volume x taux de fret volume = $6 \times 15 = 90$ USD

Poids x taux de fret poids = $4 \times 20 = 80$ USD

90 USD > 80 USD => le transport coûte 90 USD.

On ajoute des **correctifs de fret**. Il existe des ajustements possibles, qui peuvent être permanents ou conjoncturels.

- Les correctifs de fret permanents :
 - surcharge portuaire (parfois les autorités portuaires imposent une sorte de péage) ;
 - surcharge pour colis lourd (concerne les colis de plus de 5 tonnes, jamais en dessous) ;
 - surcharge pour colis long.
- Les correctifs de fret conjoncturels varient en fonction d'un certain nombre de facteurs :
 - BAF (bunker adjustment factor) : on ajuste le fret en fonction du prix du carburant ;
 - CAF (currency adjustment factor) : on ajuste le fret en fonction du cours des devises, du taux de change.

BAF et CAF se calculent en cascade : toujours BAF d'abord puis CAF.

Exemples :

Fret de base : 6 UP à 20 USD/UP : $6 \times 20 = 120$ USD

Correctif BAF : 5 % => Fret corrigé BAF $120 + 5\% (120) = 126$ USD

Correctif CAF : 2 % => Fret corrigé CAF $126 + 2\% (120) = 128,52$ USD

Expédition avec les caractéristiques suivantes :

Poids brut : 6t Volume : 4,75 m³ Correctif BAF : 6%

Poids net : 5,5t Taux de fret : 20 USD Correctif CAF : 4%

=> Calculer le prix du fret corrigé

Fret de base : $6 \times 20 = 120$ USD (le poids pris en compte est le poids brut si poids brut > volume)

Fret corrigé BAF : $120 \times 1,06 = 127,2$ USD

Fret corrigé CAF : $127,2 \times 1,04 = 132,29$ USD

=> Coût du fret : 132,29 USD

Le TB du transport est de 200. On donne le BAF égal 3% du TB et le CAF égal 1,5% du tarif corrigé

Calculer le tarif définitif

Solution

BAF= $200 \times 0,03 = 6$

TC= $200 + 6 = 206$

$$\text{CAF} = 206 \times 0,015 = 3,09$$

$$\text{TD} = \text{TB} + \text{BAF} + \text{CAF}$$

$$\text{TD} = 209,09$$

Ces règles concernent le transport conventionnel.

La tarification pour l'acheminement des containers

Parfois le tarif est le même qu'en conventionnel, ou alors on a une tarification à la boîte (par container). Ce sont des forfaits indépendants des marchandises containérisées.

Exemple :

Un Container de 20 pieds part de Marseille et arrive à Pointe Noire. L'emportage est réalisé par l'expéditeur (le fait de mettre la marchandise à l'intérieur du container). Les données sont les suivantes :

Poids brut des marchandises : 1,3t. Volume : 30 m³

Fret donné à 130€/UP avec un minimum de perception à 2 300 €.

BAF : 6%

CAF : - 2%

Location du container : 490 €

Chargement à Marseille : 100 €

=> calculer le prix du fret

Fret de base : 30 x 130 = 3900 € (volume > Poids brut ; et résultat supérieur au minimum de perception)

Fret corrigé BAF : 3 900 x 1,06 = 4 134 €

Fret corrigé CAF : 4 134 x 0,98 = 4 051,32 €

On ajoute location du container et chargement à Marseille : 4051,32 + 490 + 100 = 4 641,32 €.

3.1.6. Obligations des parties

Obligations du chargeur :

- Il doit faire des déclarations écrites sur les marchandises qui seront transportées (nature, nombre de colis, quantité, poids, volume, etc...)
- Marquage des colis : doit indiquer le poids
- Emballage : obligation d'emballer et que l'emballage soit adéquat

Obligations du transporteur :

- Emettre le connaissement (document de transport, quel que soit le mode de transport un document de transport doit être émis ; il s'appelle « connaissement » pour le transport maritime) ;
- Prendre en charge les marchandises, les charger, les transporter ;
- Faire parvenir un avis d'arrivée au destinataire.

3.1.7. Les documents

Le **connaissance** est un document délivré dans le cadre d'un transport maritime et fluvial valant reçu de la marchandise. Il doit être rédigé dans les 24 heures qui suivent le chargement. Il est signé par le capitaine du bateau. Il doit être établi en au moins 4 originaux, parfois plus. Il atteste que la marchandise a bien été remise à la compagnie pour être chargée sur un navire désigné. Particularité qui lui est propre : il est également un **titre de propriété** (celui qui détient le connaissance a un droit de propriété sur les marchandises). C'est le seul document de transport qui possède cette particularité (différence avec les autres modes de transport).

Il existe trois sortes de connaissance :

- **Connaissance à personne dénommée** : il n'est pas transmissible, seule la personne dénommée sur le connaissance va pouvoir retirer les marchandises. Peu usité.
- **Connaissance à ordre** : il est transmissible par un système appelé l'**endorsement** (fait pour le porteur du connaissance d'apposer sa signature au dos pour le transmettre à un tiers). Fréquent.
- **Connaissance au porteur** : il suffit de présenter le connaissance pour se faire livrer la marchandise. Dangereux car peut être volé ou perdu.

3.1.8. Responsabilité du transporteur maritime

Le transporteur maritime va être présumé responsable en cas d'avarie (marchandise perdue ou endommagée) à partir du moment où il signe le connaissance jusqu'au moment où il remet la marchandise avec le connaissance au destinataire qui le signe. Il s'agit d'une **présomption simple** (elle peut être renversée si le transporteur apporte la preuve contraire, par exemple s'il y a un défaut d'emballage).

3.1.9. Réserves faites par le transporteur

Le transporteur peut faire des réserves sur le connaissance. Elles doivent être **précises** et **motivées**. On doit pouvoir faire un lien entre les dommages des marchandises et les réserves apportées sur le connaissance pour renverser la présomption.

3.1.10. Clauses d'exonération

Certains cas définis par la Convention de Bruxelles permettent au transporteur d'exonérer sa responsabilité :

- Acte de sauvetage de vies ou de biens ayant eu des conséquences sur les marchandises ;
- Grèves (par exemple des dockers), qui peuvent être un problème si les marchandises sont périssables ;
- Vices propres à la marchandise ;
- Vices du navire ;
- etc...
-

3.1.11. La réception des marchandises

Il faut vérifier si la marchandise est en bon état. Si elle ne l'est pas, il y a différents cas :

- Les marchandises ont été perdues : **aucune formalité**. Après le dépassement de **60 jours** du délai de livraison prévu, les marchandises sont considérées perdues. L'assurance prend en charge. Souvent à cause du vol.
- Dommages apparents : on fait des **réserves** et on envoie un courrier recommandé au transporteur et à l'assurance. Cela doit être fait au moment où on réceptionne la marchandise.
- Dommages non-apparents : **réserves dans les 3 jours** qui suivent la réception du colis.

3.1.12. Les risques encourus pendant le transport

On distingue deux sortes d'avaries : les avaries communes et les avaries particulières.

Les **avaries communes** n'existent que pour le transport maritime. Les dommages des marchandises résultent des décisions qui ont été prises par le capitaine pour sauver le navire. Elles donnent lieu à **contribution** (repose sur le **principe de la solidarité**). On participe à indemnisation au prorata des marchandises transportées quand au cours du voyage il y a avarie et qu'une partie des containers est sauvée et l'autre non. Chaque personne assurée apporte sa contribution à l'indemnisation.

Les **avaries particulières** concernent tous les modes de transport. Les dommages affectent vos marchandises et pas celles des autres.

3.1.13. Le coût de l'assurance

Il dépend de différents paramètres :

- Le mode de transport : trois fois moins cher en moyenne par voie aérienne que par voie maritime.
- La nature de l'emballage : moins cher par containers car les marchandises sont protégées.
- La nature des marchandises : plus cher si les marchandises sont dangereuses, s'il s'agit de produits périssables ou encore d'animaux vivants.
- Les itinéraires : il y a des zones qui sont plus dangereuses que d'autres.
- La nature des garanties demandées : au tiers ou tout risque, comme pour les assurances voiture.

3.1.14. La valeur assurée

On a l'habitude en commerce international d'assurer pour plus cher que la valeur des marchandises. Par exemple : CIF + 10%. En assurant pour plus, on est plus indemnisé. Il existe une limite légale qu'on ne peut pas dépasser : pas plus de CIF + 20%. Dans la pratique en général on rencontre le plus souvent CIF + 10%.

Il y a deux possibilités pour calculer l'assurance :

- A partir de CFR
- A partir de CIF. Or dans CIF il y a l'assurance. Il existe une formule qui permet de passer de CFR à CIF :

$$\text{CIF} = \frac{100 \text{ CFR}}{100 - 1,1 A}$$

A : taux d'assurance en valeur absolue (sans le %)

1,1 : uniquement si la valeur assurée est CIF + 10%

Valeur qui n'est pas constante => si CIF + 20% => 1,2

si CIF + 5% => 1,05

3.2- Le transport aérien

C'est le deuxième mode de transport le plus utilisé à cause de sa rapidité et de sa relative sécurité.

3.2.1. Les conventions et les documents de transport aérien

Le transport aérien est règlementé par la convention de VARSOVIE (1929) et le protocole de la HAYE (1955). Ici également les compagnies sont organisées en association parmi lesquelles on peut citer L'IATA (International Air Transport Association). Le contrat de transport aérien prend le nom de « Lettre de transport aérien » (LTA). Selon la convention de VARSOVIE, l'établissement de la LTA incombe à l'expéditeur. Toutefois, dans le but d'aider les expéditeurs la compagnie de transport peut l'établir pour le compte de l'expéditeur. A l'image du connaissement maritime la LTA est en réalité trois documents en un.

3.2.2. Tarification du transport aérien de marchandise

Comme le transport maritime, le transport aérien est facturé au poids et au volume toujours à l'avantage du transporteur. En transport aérien, une tonne équivaut à 6m³. La notion d'unité payante fait place au poids taxable. Il existe trois types de tarif : le tarif général, le tarif par unité de chargement et les tarifs spéciaux.

- Le tarif général : il s'applique à tout type de marchandise et fait intervenir le rapport poids volume ainsi que la règle du « payant pour ». Le tarif général est généralement dégressif en fonction du poids.

Exemple : moins de 100KG – 84£ /KG

100 à 200KG – 10,67£/KG

200 à 500KG – 8,69£/KG

500 à 1000KG – 7,62£/KG

De 1000 et plus – 6,17£/KG

Exemple : une expédition de carton contenant de la verrerie a un poids brut de 450KG et un volume de 5m³.
Calculer le tarif général

Solution

1t → 6m³

? → 5m³

$0,83t \times 1000 = 833$

Le poids taxable est de 833,33KG

Le tarif général est donc de :

$833,33 \times 7,62 = 6350£$

Supposons que le poids taxable soit de 1000KG

TG = 6170£ soit $1000 \times 6,17£$

- La règle du « payant pour » permet de corriger les anomalies dues au tarif dégressif. Elle permet en effet au chargeur, d'appliquer si cela est à son avantage, le tarif de la tranche supérieure et de déclarer le poids minimum de cette tranche. Dans ce cas, la règle du payant pour permet au chargeur de déclarer un poids de 1000KG pour pouvoir appliquer le tarif de 6,17£
- Le tarif par unité de chargement (United Load device)

Ces tarifs sont appliqués de façon forfaitaire à des unités de chargement telles que les palettes, les conteneurs et autres. Chaque unité de chargement a un poids de référence appelé poids pivot. Si le poids réel de la marchandise est supérieur au poids pivot la différence est facturée au TG.

- Les tarifs spéciaux (Special commodities rates)

Ce type de tarif est applicable uniquement à l'initiative des compagnies sur une catégorie particulière de marchandises et sur certaines destinations. Ces tarifs sont généralement très avantageux pour le chargeur.

En transport aérien, il existe des frais annexes qu'il faut prévoir, il s'agit plus spécifiquement des frais d'enlèvement, d'émissions de la LTA, de dédouanement export, d'enregistrement et d'entreposage.

3.3. Le transport terrestre

Il comprend le transport routier et le transport ferroviaire

3.3.1. Les conventions et les documents

Le transport ferroviaire est régi par la convention de BERNE du 14-10-1890. Le transport routier est régi par la convention de GENEVE du 19-05-1956. Ces deux conventions déterminent les règles applicables ainsi que les documents de transport. Le contrat de transport terrestre international pour les marchandises est matérialisé par la Lettre de Voyage International (LVI).

3.3.2. La tarification du transport terrestre

Le principe général du transport terrestre est la libre négociation. Toutefois les compagnies de transport fixent leur tarif en fonction des zones de départ et d'arrivée, de la distance, du poids, du volume. Il existe une règle d'équivalence entre le poids et le volume qui est de 1t pour 3m³ (routier) et de 330KG pour 1m³ (ferroviaire). Il est possible d'appliquer la règle du « payant pour ».

Conclusion

Le choix d'un mode de transport international est une décision capitale dans la mesure où le cout du transport intervient dans le prix de vente de la marchandise mais aussi parce que le mode de transport est un élément agissant sur l'image de marque de l'entreprise. Les critères généralement pris en compte pour le choix du mode de transport sont :

- La nature de la marchandise
- Le coût de l'acheminement
- Les délais de livraison
- La destination et la distance à parcourir.

Chapitre 4 : Moyens de paiement dans le commerce international

Le souhait de développer votre entreprise à l'international et réaliser des exportations de biens ou services que vous produisez, afin d'augmenter la part de votre chiffre d'affaires réalisée à l'étranger est une bonne chose. Cependant, le risque d'impayés y est plus fort que sur le marché national et vous devez en tenir compte. Virement international, chèque, lettre de change, crédit documentaire... sont tous les outils pour payer ou être payé, mais quels sont les moyens adaptés au niveau international ?

Pour choisir tel ou tel moyen de paiement, vous devrez prendre en compte :

- **le degré de sécurité** qu'il représente, ce qui varie en fonction des relations commerciales que vous entretenez ou non depuis longtemps avec votre acheteur ;
- **son coût**, que vous devrez s'il est élevé, répercuter dans votre prix de vente.

4.1- Le virement bancaire international

C'est le moyen de paiement le plus largement utilisé dans les échanges internationaux. Votre client étranger donne l'ordre à sa banque de vous régler par virement. Auparavant, vous lui avez fait parvenir une facture commerciale – dite facture pro forma- qui précise les produits à livrer et leur prix.

Les avantages du virement international sont les suivants :

- très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication);
- très sûr s'il est effectué et encaissé avant l'envoi de la marchandise ou la réalisation de la prestation. En revanche, il faut l'éviter s'il doit être exécuté à postériori ;
- peu coûteux. Toutefois, il existe un risque de change si le virement est fait en devises.

Le virement SEPA (Single Euro Payments Area) est un projet initié en 2002 par les établissements bancaires pour rendre les paiements entre pays européens aussi facile et sûrs que les paiements nationaux, grâce à la mise en place de trois moyens de paiements européens : virement, prélèvement et paiement par carte. Le transfert est effectué en 3 jours (un jour à compter de 2012) et la réception d'un virement SEPA est gratuite.

4.2- Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue en faveur d'un bénéficiaire. Il peut être utilisé en euros ou en devises étrangères pour le règlement des exportations.

Ce mode de paiement est vivement déconseillé compte tenu des risques qu'il présente : risque de vol, risque d'absence de provision, risque de change s'il est libellé en devises, durée d'encaissement plus ou moins longue.

4.3- La lettre de change (traite)

La lettre de change est un écrit par lequel vous, exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'acheteur étranger (le tiré) de payer un certain montant à une échéance donnée.

L'avantage est de pouvoir mobiliser la créance : la lettre de change est en effet aujourd'hui devenue un titre utilisé par les entreprises créancières à court terme de leurs clients pour obtenir un crédit bancaire par le moyen de l'escompte.

Les principaux inconvénients sont les risques d'impayés, de vol ou de perte. Pour éviter le risque d'impayés, il convient de demander à l'acheteur étranger un aval de sa banque.

Pour être valable, la lettre de change doit indiquer certaines mentions obligatoires : dénomination lettre de change, mandat pur et simple de payer une somme déterminée, nom de celui qui doit payer, échéance précise, lieu du paiement, nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement peut être fait, date et signature du tireur.

4.4- Le crédit documentaire (lettre de crédit ou Credoc)

Un « crédit documentaire » est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, une somme d'un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises (connaissement) ou de divers autres documents (un certificat d'origine, un certificat d'assurance). L'intérêt du crédit documentaire est de couvrir l'exportateur contre les risques de non-paiement en les reportant sur la banque de l'acheteur. Les deux inconvénients pour vous sont :

- une certaine lourdeur administrative (nécessité de remplir de nombreux documents) ;
- un coût relativement élevé (nombreuses commissions bancaires) ; ce coût dépend du nombre d'opérations effectuées et du nombre de banques parties prenantes au dispositif. Vous devez donc en tenir compte dans l'établissement de votre prix de vente.

Voici les différentes étapes conduisant au paiement :

- l'acheteur demande à sa banque une ouverture de crédit documentaire. Il mentionne plusieurs éléments : le pays de l'exportateur, la validité du contrat et l'expiration du crédit, le type de contrat choisi (incoterm), la nature de la marchandise, les conditions techniques de l'emballage, le lieu d'expédition, les documents qui prouvent la réception des marchandises ;
- la banque de l'acheteur (banque émettrice) confirme à la banque de l'exportateur (banque notificatrice) qu'il existe un crédit en faveur de son client après remise de documents : facture commerciale

(proforma), liste de colisage (nombre et poids des différents colis), certificat d'origine, documents de transport ;

- l'exportateur expédie les marchandises. Il reçoit les documents de transport. Il adresse les documents demandés à sa banque qui les transmet à la banque de l'acheteur. Après vérification de la conformité des documents, cette dernière transmet les fonds à la banque du vendeur.

Pour vous sécuriser au maximum, vous devez exiger un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Dans ce cas, chacune des deux banques concernées accorde sa garantie de complet règlement au vendeur.

Nous avons également les crédits documentaires spéciaux :

- le "crédit documentaire revolving" permet dans le cas d'un courant d'affaires régulier, le renouvellement automatique dans les conditions préalablement négociées ;
- le "crédit documentaire transférable" peut être transféré partiellement ou totalement en faveur d'un ou plusieurs bénéficiaires secondaires, fournisseurs réels de la marchandise ;
- le "crédit documentaire adossé" ou "back to back" se substitue au crédit transférable si cette modalité n'est pas possible. Il sera alors émis, à la demande de l'exportateur, un second crédit documentaire, en faveur de son fournisseur.

4.5- La domiciliation des paiements

Si vous entretenez des courants d'affaires réguliers avec un ou plusieurs partenaires commerciaux sur un même pays, vous pouvez avoir recours au compte centralisateur.

Cette procédure consiste à ouvrir dans une banque du pays concerné, au nom de votre société, un compte bancaire sur lequel sont enregistrés les règlements effectués par vos acheteurs. Vous pourrez périodiquement effectuer le rapatriement vers votre banque des sommes encaissées.

Chapitre 5 : Réalisation des opérations de dédouanement

5.1. Déclarations en douane

Il y a deux cas à envisager en matière de douane : s'il s'agit d'échanges entre pays qui appartiennent à l'Union Européenne (UE) ou s'il s'agit d'échanges entre un pays de l'UE et un pays tiers (c'est-à-dire non-membre de l'UE).

5.1.1. Echanges entre pays tiers et pays de l'UE

Tout opérateur qui réalise des opérations dans ce cadre doit procéder à un dédouanement. Il faut déposer auprès des douanes une **déclaration en douane**. Pour cela, on utilise le **document administratif unique** (DAU) depuis 1988. Il sert de base à la déclaration en douane. Depuis juillet 2007, presque toutes les déclarations se font par un système automatisé : on peut dédouaner de l'entreprise en se connectant directement sur le site de la douane. La douane cherche à simplifier les démarches pour les entreprises.

Intérêt : permet de dédouaner en temps réel et ne pas perdre de temps, ce qui est important pour les entreprises car si les marchandises ne sont pas dédouanées, elles sont bloquées à la douane et ne peuvent poursuivre leur route pour être commercialisées, etc...

Outre le DAU, il y a d'autres documents à fournir :

- la facture
- le titre de transport, qui est différent selon le mode de transport utilisé : connaissance pour le transport maritime, LTA pour le transport aérien, CMR pour le transport routier.
- une liste de colisage (packing list) : indique le nombre de colis, leur poids, leur volume, ... Elle reprend la configuration de l'expédition.

Ces documents sont des documents commerciaux. Outre ceux-ci, des documents douaniers peuvent être adjoints :

- DV1 ou Déclaration des éléments relatifs à la valeur en douane. La raison pour laquelle on fait un dédouanement c'est qu'on doit acquitter des droits de douane. Pour les calculer, on doit connaître la valeur des marchandises, grâce à la DV1. La DV1 justifie la valeur des marchandises importées. Elle n'est exigée que pour des marchandises d'une valeur supérieure à 10 000€.

Principe important : les droits de douane, le paiement des droits et taxes, ne se fait qu'à l'importation (quand les marchandises vont entrer sur le territoire douanier ; en l'occurrence pour des marchandises à destination de la France, le territoire douanier est l'Union Européenne).

- certificat d'origine = certificat de circulation. Par exemple l'EUR1. Il est important de connaître l'origine des marchandises car il existe des pays avec lesquels on a des accords préférentiels (droits réduits ou nuls).
- certificats sanitaires ou phytosanitaires (pour l'alimentation par exemple).

- une licence d'importation : avant d'importer des marchandises on va être parfois obligé de demander une autorisation car certains produits ne peuvent pas être importés librement. Ils sont contingentés, par exemple le textile chinois il y a quelques années.

5.1.2. Commerce entre pays de l'UE

Les formalités douanières et fiscales sont supprimées. Les marchandises ont le droit de circuler quasi librement à l'intérieur de l'UE. Si un Allemand achète du Champagne en France, par exemple, on ne parlera pas d'importation. De même, on ne parlera pas non plus d'exportation. On emploie les termes de :

- expédition : départ des marchandises pour un pays de l'UE
- introduction : quand des marchandises arrivent en provenance d'un pays de l'UE
- livraison : transfert de propriété du vendeur vers l'acheteur
- acquisition : transfert de propriété, du côté de l'acheteur

Les entreprises ont cependant toujours des obligations déclaratives. Elles sont notamment tenues de faire une **déclaration d'échange de bien** (DEB). C'est une obligation mensuelle. On fait une déclaration par type de flux (expédition ou introduction). On est dispensé si on ne fait pas d'opération. Elle est utile d'une part pour le vendeur car elle prouve que les marchandises sont bien expédiées hors du territoire national, et d'autre part pour l'acheteur car cela montre que les marchandises ont été acquises, qu'il va pouvoir les mettre à la consommation (les vendre par exemple) et cette déclaration lui servira de base au calcul de la TVA.

5.2. Eléments de la déclaration

Sur quoi repose la déclaration ? Elle repose sur trois éléments fondamentaux :

- l'espèce tarifaire : quelle marchandise ?
- l'origine : à quel pays la marchandise est-elle rattachée ?
- la valeur des marchandises : pour quel montant ?

5.2.1. L'espèce tarifaire

C'est la dénomination qui est attribuée à chaque marchandise en fonction de ses caractéristiques propres. Il s'agit d'un numéro qui sert à répertorier les produits. Il est important car grâce à ce numéro on peut déterminer les droits de douane, savoir s'il y a des taxes parafiscales (supplémentaires), des mesures particulières (comme le contingentement).

5.2.2. L'origine

Parfois les produits sont élaborés dans plusieurs pays différents. Pour déterminer leur origine, on retient le pays dans lequel la transformation la plus importante a été faite. Pour cela on retient quatre critères : il faut

qu'il y ait une transformation substantielle, que la transformation soit justifiée, qu'elle soit réalisée dans une entreprise équipée et qu'elle soit faite pour aboutir à un produit nouveau.

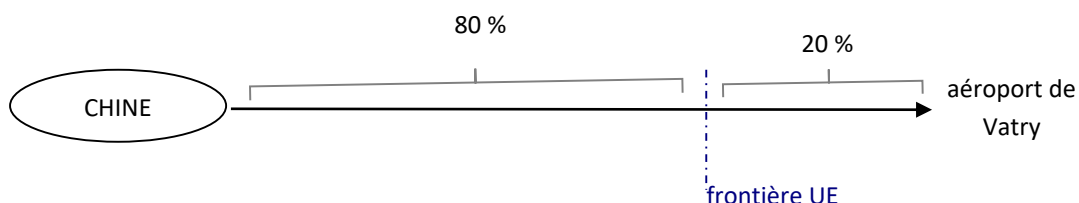
5.2.3. La valeur des marchandises

Il faut distinguer la valeur en douane à l'exportation de la valeur en douane à l'importation.

Au niveau d'un pays, on a besoin de savoir quelles sont les marchandises qui sortent pour calculer la balance commerciale (la différence entre la valeur des exportations et la valeur des importations). La valeur en douane à l'exportation sert principalement à des fins statistiques. On retient la valeur HT de la marchandise au point de sortie du territoire national, ce qui veut dire que suivant le mode de transport des marchandises on va avoir une valeur différente. Pour le transport maritime on retiendra une valeur FOB (tous les frais jusqu'à ce que la marchandise soit chargée sur le bateau dans le port de départ), par voie terrestre on prend une valeur DAF (jusqu'à la frontière) et pour le transport aérien on prend la valeur FCA_{aéroport}.

Pour la valeur en douane à l'importation on considère le territoire de l'Union Européenne. On veut connaître la valeur des marchandises quand elles vont entrer dans l'UE, au lieu de leur introduction dans l'UE. Pour le transport maritime, on prendra donc une valeur CIF (Cost Insurance Freight : tous frais de transport et d'assurance jusqu'au port), par avion on prendra le CIP en appliquant un coefficient sur le transport international qui permet de retirer la partie du transport effectuée dans l'UE, et enfin pour le transport terrestre on prend le premier bureau de douane.

Exemple de calcul du coût du transport par avion :

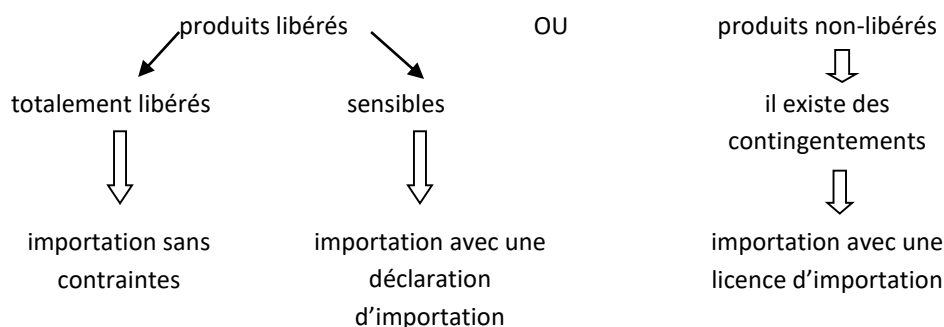


Si la valeur totale du transport est de 1 000€, la valeur du transport international est de 800€ (80% du trajet se fait en dehors des frontières européennes).

La valeur des marchandises correspond à une **assiette de droits de douane** (base sur laquelle on va appliquer le taux de droits de douane). Le taux de droits de douane est donné par la réglementation douanière et dépend de l'origine et de l'espèce des produits.

5.3. Contrôle exercé par le commerce extérieur

On distingue deux types de produits :



Le commerce extérieur a recours à des instruments tarifaires : les droits de douane (appelés TEC dans l'UE, c'est-à-dire Tarif Extérieur Commun), les droits anti-dumping (pour protéger les industries nationales, lutter contre la concurrence déloyale ; ces droits compensent l'écart de prix entre les marchandises importées et les marchandises nationales ; ils ont longtemps été appliqués sur les pantoufles chinoises pour protéger la charentaise française).

Chapitre 6 : Évaluation de la dette douanière

Quelles sont les sommes que l'on va devoir acquitter à l'administration douanière ?

6.1. Les droits à acquitter

6.1.1. Les droits de douane

On ne paie de droits qu'à l'import. Il faut les payer pour avoir le droit de circuler dans l'UE. On réalise la **mise en libre pratique** (MLP): on acquitte les droits de douane et cela donne le droit à la marchandise de pouvoir circuler dans l'UE.

Les droits de douane sont appelés TEC (tarif extérieur commun) dans l'UE.

Lorsque l'on s'est acquitté des droits de douane, les marchandises deviennent des marchandises communautaires (on leur confère le caractère communautaire).

Le TEC est un pourcentage *ad valorem* (appliqué à une certaine valeur). La valeur des marchandises retenue pour appliquer le TEC est la valeur des marchandises au point d'entrée sur le territoire communautaire (au moment où elles passent la frontière on l'applique l'assiette douanière).

6.1.2. La TVA

L'assiette douanière, c'est la base sur laquelle on calcule les droits de douane ou de TVA.

Pour obtenir l'assiette de TVA, on reprend la valeur en douane (valeur des marchandises à l'entrée du territoire communautaire), on l'augmente des droits de douane, des autres taxes (taxes parafiscales) et éventuellement on rajoute les frais accessoires jusqu'au lieu de première destination.

Le **lieu de première destination** est le lieu de dédouanement des marchandises. Le post-acheminement du lieu d'entrée au lieu de dédouanement est inclus dans l'assiette de TVA. Le plus fréquemment le lieu d'entrée est le lieu de dédouanement.

Quand on acquitte la TVA on fait une **mise à la consommation** (MAC). Cela signifie que les marchandises ont acquitté les taxes et donc peuvent être mises à la consommation (être vendues).

Application 1

Une marchandise vaut 12 000 euros CIF Marseille. Les droits de douane (DD) sont de 10%. De combien sera la TVA sachant que dans l'UE, le taux de TVA est de 19,6%?

Correction :

Assiette de droits de douane : 12 000 €

Montant des droits de douane : 1 200 € (TEC de 10 %)

Assiette de TVA : 12 000 + 1 200 = 13 200 €

TVA : 13 200 x 0,196 = 2 587,20 €

Liquidation douanière : ce sont toutes les sommes acquittées à l'administration des douanes (droits de douane, TVA et taxes parafiscales).

Liquidation douanière : $1\,200 + 2\,587 = 3\,787 \text{ €}$

Application 2

Une société achète des composants électroniques, acheminés par bateau jusqu'à Marseille où la marchandise sera dédouanée. Sachant que le montant de la facture est de 122 000 € FOB, que le droit de douane est de 12 %, et que le fret maritime est de 21 000 €, calculez le montant de la TVA (19,6%).

Correction :

Assiette de douane : $122\,000 + 21\,000 = 143\,000 \text{ €}$ (CIF Marseille; dans ce cas le fret comporte l'assurance)

Montant des droits de douane : $143\,000 \times 0,12 = 17\,160 \text{ €}$

Assiette de TVA : $143\,000 + 17\,160 = 160\,160 \text{ €}$

Montant de la TVA : $160\,160 \times 0,196 = 31\,391,36 \text{ €}$

6.1.3. Détermination des taxes parafiscales

Elles sont souvent mises en place pour protéger les industries nationales. Elles sont **soumises à la TVA** (elles sont incluses dans l'assiette de TVA).

Exemple de taxe parafiscale

Lots de cassette vidéo pour un montant CIF de 130 443 €. Calculez la taxe parafiscale à 1,5 % ainsi que la TVA (19,6%).

Correction :

CIF : 130 443 €

Taxe parafiscale : $130\,443 \times 0,015 = 1\,956,60 \text{ €}$

Assiette de TVA : $130\,443 + 1\,956,60 = 132\,399 \text{ €}$

Montant de la TVA : $132\,399 \times 0,196 = 25\,950,20 \text{ €}$

6.2. La liquidation douanière

C'est l'ensemble des sommes versées à l'administration douanière. Elles sont calculées d'après la déclaration de détail dont le support est le document administratif unique. Le principe est le paiement au comptant. Cela peut poser un problème pour la trésorerie de l'entreprise car les sommes peuvent être importantes et le délai est important entre le paiement de la liquidation douanière et la réception du paiement des clients pour les marchandises concernées. Il existe deux possibilités, deux facilités de paiement accordées par la douane :

- **Crédit d'enlèvement** : il permet de disposer des marchandises sans avoir à acquitter au comptant les droits de douane. Les droits et taxes seront acquittés **dans les 30 jours** qui suivent. Pour pouvoir

bénéficiaire de cette procédure, il faut en faire la demande auprès des administrations douanières et avoir une caution (le plus souvent un organisme financier).

- **Crédit de droit** : il permet de retirer les marchandises sans avoir à acquitter au comptant les droits et les taxes. On peut payer **4 mois plus tard**. Il faut en faire la demande auprès des administrations douanières et avoir une caution. L'entreprise paie des intérêts au moment où l'on réglera les droits et taxes.

On peut aussi cumuler les deux (crédit d'enlèvement et crédit de droit) ce qui permet d'allonger la durée du crédit.

Exemple d'un crédit de droits

Montant de la liquidation douanière : 26 850 €. Calculez les intérêts en 4 mois sachant que le taux d'intérêt est de 14,5% par an.

Correction :

On doit calculer le taux d'intérêt par jour sachant qu'une année comptable = 360 jours

Nombre de jour concernés : 120 jours (4 mois)

Montant des intérêts : $(26\ 850 \times 0,145 \times 120) / 360 = 1\ 297,75$ € pour 4 mois

Références bibliographiques

Adam Smith (1770), « la recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations »

Alexis Direr (2008), Théories du commerce international

Alexis Direr (2008), Théories du commerce international

David Ricardo (1817) « principe de l'économie politique et de l'impôt »

Désiré Loth (2009), L'Essentiel des techniques du commerce international, Editions Publibook

Désiré Loth (2009), L'Essentiel des techniques du commerce international, Editions Publibook

Herman (2008), Technique de commerce international 1 et 2, notes de cours 2007/08

Lexique sur les incoterms

- **EXW** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur. A utiliser essentiellement dans les échanges nationaux.
- **FCA** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. L'acheteur paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.
- **CPT** : Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.
- **CIP** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.
- **DAT** : Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.
- **DAF** : Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.
- **DDP** : A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des

frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

2. Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales :

- **FAS** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.
- **FOB** : Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le frêt maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.
- **CFR** : Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le frêt nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.
- **CIF** : Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.