

Techniques et management des opérations de COMMERCE INTERNATIONAL

Thierry Jouan



Chapitre I - AVANT-PROPOS

A - L'internationalisation des entreprises

En 1995, le commerce mondial (exportations et importations) était estimé à 5 000 milliards de dollars. Il a presque doublé entre 1976 et 1985. Les pays en développement exportateurs de pétrole ont connu une croissance des échanges considérable entre 1976 et 1982. Les échanges internationaux ont continué à augmenter dans les années quatre-vingt, stimulés par une légère reprise économique dans les principaux pays industrialisés. Après une pause au début des années quatre-vingt-dix, causée par la récession en Europe et au Japon, la croissance commerciale semble reprendre.

« Le contexte monétaire des échanges internationaux a été profondément bouleversé par le passage d'un régime de taux de change fixe défini en 1944 à la conférence de Bretton Woods à un régime de change flottant ».«

L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent que pour élargir leur marché intérieur ou pour aider certains secteurs de leur industrie. D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour leurs revenus en devises. L'importance du commerce international dans la croissance a largement été soulignée ces dernières années par certaines organisations internationales et par les pays en voie de développement. Ces derniers ont souvent dénoncé l'inégalité des termes de l'échange, c'est-à-dire le fait que leurs échanges avec le reste du monde sont

déficitaires de 20 à 25 p. 100 »...extraits des rapports annuels de la banque Mondiale .

La mondialisation masque des réalités différentes d'une entreprise à l'autre, quelles sont les raisons qui poussent les entreprises à étendre leur activités à l'international ?

1) Les raisons commerciales

➤ La taille restreinte du marché national

L'entreprise couvre son marché de façon optimale sa seule opportunité de croissance est constituée par les marchés étrangers

➤ La saturation du marché national

Le marché national est saturé et satisfait par les sociétés concurrentes, l'entreprise, pour développer ses activités et se positionner investit les marchés étrangers

➤ La stagnation du marché national

La demande sur le marché peut être entrée dans une phase de stabilité, voire de déclin, alors qu'elle reste croissante dans d'autres pays, par le jeu du différentiel de développement. Les ventes ne peuvent donc plus croître de manière significative, les entreprises se tournent vers ces nouveaux marchés, (stratégies Volkswagen)

➤ la saisonnalité du marché national

Lorsque les ventes de l'entreprise connaissent de fortes variations saisonnières, celle-ci recherche des marchés où les produits pourront s'écouler lors des périodes creuses (Havas réalise 70% de son chiffre d'affaire à l'étranger)

➤ La spécialisation de l'entreprise

Une entreprise se concentre sur un segment de marché restreint ce qui limite son marché potentiel, elle doit donc exploiter son activité à l'échelle internationale, (produits de luxe CA à l'étranger Vuitton, Chanel, Hermès)

2) Les raisons financières

Baisse des coûts de production

L'entreprise peut par choix stratégique choisir d'internationaliser la phase amont de la commercialisation et internationaliser ses approvisionnements afin de les acquérir aux meilleurs prix. Elle peut transférer tout ou partie de sa production à l'étranger afin de bénéficier de coûts de revient plus compétitifs, matières premières, main d'oeuvre, fiscalité.

L'amortissement des investissements et de la recherche et développement

certains secteurs d'activité nécessitent des investissements lourds en matériel industriel en recherche. Pour que ces investissements soient rentables, l'entreprise doit les amortir le plus rapidement possibles en développant les ventes à l'étranger.

La recherche d'économie d'échelle

Les coûts de revient unitaire d'une entreprise diminuent au fur et à mesure que la production cumulée augmente car les frais fixes sont absorbés par un plus grand nombre de produits, ceci peut conduire l'entreprise à accumuler le plus rapidement possible une production et donc une vente supérieure à celle de ses concurrents. Pour cela elle doit multiplier les débouchés des produits

fabriqués et donc accroître le nombre de marchés qu'elle exploite.

3) Les raisons externes à l'entreprise

L'internationalisation de l'entreprise ne découle pas toujours d'une décision stratégique, mais peut aussi être le fruit d'opportunités.

1. Le décloisonnement des marchés

Si le commerce mondial possède un rythme de croissance plus rapide que celui de la production mondiale, c'est qu'un certain nombre de conditions favorable aux échanges ont été progressivement mis en place ;

- Création du SMI, système monétaire international, du Gatt, puis de L'OMC
- La multiplication des accords de libre échanges, bilatéraux multilatéraux
- La multiplication des communautés économiques régionales, ALENA, ASEAN, MERCOSUR
- L'ouverture des frontières du bloc de l'est et des économies socialistes, CEI, Chine
- L'apparition des moyens de communication internationaux, des mouvements de populations
- L'uniformisation des goûts autour de modèles transnationaux

Ces évolutions permettent de multiplier les opportunités d'affaires à l'étranger et de faciliter les ventes internationales même pour les petites entreprises.

2. Les demandes spontanées

Les contacts de l'entreprise avec son environnement peuvent être porteur d'opportunités

- rencontres dans un salon professionnel
- réponse a un appel d'offre « soumission »
- demande d'information
- relations du dirigeant
- connexions a un réseau
- partenaire ou client qui se lance a l'international, l'entreprise sous traitante peut suivre son donneur d'ordre sur les marchés qu'il exploite

B - Les échanges internationaux

1) La mesure des échanges

Les statistiques douanières de chaque pays permettent de dégager les caractéristiques de base de chaque marché, a partir d'indicateur simples, elles peuvent s'appliquer sur chaque catégorie de produits et donc sur chaque segment de marché.

1. La demande intérieure

La demande d'un pays pour un produit est constituée par la production nationale ,a laquelle se retranche les exportations et s'ajoutent les importations $D = P + I - E$ cette donnée permet de mesurer la taille global du marché, l'étude sur plusieurs années permet de connaître la croissance du marché.

Elle peut être nuancé par le PNB /habitant qui fournit une évaluation du pouvoir d'achat des consommateurs et de leur capacité a acquérir les produits de l'entreprise. Aujourd'hui les économistes utilisent plus

volontiers L'IDH indicateur de développement humain.

2. Le taux de couverture

Le taux de couverture d'un pays sur un produit est le rapport entre ses exportations et ses importations E/I. Il permet de savoir si le pays est excédentaire ou déficitaire sur le produit considéré. Il permet à l'entreprise de connaître le type de concurrents sur le marché, le taux excédentaire indique que la demande est satisfaite par la production locale, alors qu'un déficit important induit que le marché fait largement appel à d'autres fournisseurs étrangers.

3. Le taux de pénétration

Il indique le degré d'ouverture du marché aux produits importés I/D.

Plus ce taux sera élevé, plus le pays représentera une opportunité, ce ratio est surtout analysé dans le temps, s'il augmente cela signifie que la production nationale suffit de moins en moins à satisfaire la demande, le consommateur se tournant vers des produits importés.

2) Le cadre des échanges

1. Au niveau mondial

- Le Fmi, fond monétaire international, créé en 1944, accords de Bretton Woods, afin de stabiliser les taux de change entre les différentes monnaies. Il intervient aussi dans l'endettement des PVD, les pays reçoivent l'aide en échange d'une gestion budgétaire rigoureuse.

- Le GATT, 1947, avait pour rôle de favoriser un commerce mondial sans discrimination, par l'application de principes ; la concurrence loyale interdit le dumping, les subventions, et favorise l'abaissement des tarifs douaniers. Le GATT pratiquait des séances de travail ou round (Tokyo et Uruguay), n'était donc qu'une organisation temporaire, il a été remplacé en 1995, par l'OMC, organisation mondiale du commerce, institution permanente.

2. Au niveau régional

tendance de la période, développement des politiques régionales ;

- L'UE, union économique et douanière 15 états, 1999, union monétaire autour de l'Euro
- L'ASEAN, Association des nations de l'Asie du sud est, créé en 1967 zone de libre échange, regroupant l'Indonésie, Brunei, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, le Vietnam, Laos, Cambodge, Myanmar.
- Le MERCOSUR, 1991, regroupe l'Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, vise à la suppression des droits de douanes.
- L'ALENA, 1994, Accord de libre échange nord américain réunit le Canada, les USA, le Mexique

3) Les limites aux échanges

1. Les droits de Douanes

les barrières tarifaires ont tendance à diminuer grâce aux directives de l'OMC, certains pays conservent des droits de douanes élevés. Cette taxation appliquée à l'entrée des marchandises peut avoir deux objectifs ;

- protéger la production nationale
- inciter les exportateurs à implanter leur fabrication sur place afin de développer le tissu industriel

2. Les Contingentements

Quotas limitant quantitativement les marchandises importées annuellement, l'exportateur doit obtenir une licence d'importation auprès des douanes pour la transaction

3. les Normes

Nationales ou Internationales les normes ont pour but de protéger le consommateur et d'harmoniser l'offre produits, elles constituent une barrière non tarifaire, elles obligent l'exportateur à les acquérir et à les intégrer dans les produits ce qui induit des coûts supplémentaires.

Chapitre II - I -ère PARTIE : LA LOGISTIQUE

- **ESPACE**

Les opérations d'exportations et d'importations de marchandises impliquent une obligation de transport, l'éloignement géographique du vendeur et du transporteur confère à celui-ci une dimension internationale.

Parmi les questions relatives à l'organisation matérielle du transport, il faut prendre en compte, la nature des produits, la quantité, l'urgence, la distance géographique, et la localisation qui détermine les conditions d'accessibilité.

- **TEMPS**

La durée du transport doit être associée au coût, le ratio coût/délai est un des principaux outils qui permet à l'entreprise opérant sur les marchés extérieurs de contrôler son efficacité. (Partenariat avec le

commissionnaire de transport, et développement de Services Express, DHL,)

A - Contrat international de vente, les incoterms

1) Contrat internationaux de Vente

L'organisation des nations unies a entrepris dans les années 1960 d'unifier les règles du contrat de vente international. Les travaux ont abouti en 1980 avec la signature du traité de Vienne ratifié par la France en 1987 et applicable depuis 1988, sauf si les parties choisissent délibérément de ne pas utiliser ces règles.

Le contrat vente doit présenter plusieurs caractéristiques ;

- **Une offre commerciale ferme** ; précise et adressée a une personne précise, c'est a dire une offre comportant toutes les indications dont le client a besoin, pour acheter en connaissance de cause, description précise des marchandises, conditions de livraison, fixation du prix en Euro, et en monnaie du pays de l'acheteur, conditions de paiement, moyen de paiement, clause de réserve de propriété.
- **Une facture pro forma** ; elle formalise toute l'offre commerciale dans un document unique et permet a l'acheteur de solliciter les différentes aides ou moyens de financements dont il peut bénéficier.
- **Des conditions générales de vente** ; précises et clairement présentées a l'acheteur.
- **Une formalisation de l'accord** ; l'écrit n'est pas obligatoire mais souhaitable pour disposer d'un document constatant l'accord entre les parties, même

si ce n'est pas l'usage dans certain pays ou l'accord reste verbal.

2) Les Conditions Internationales de Ventes et les INCOTERMS

Les conditions internationales de vente forment un ensemble de normes communes à tous les acheteurs ou vendeurs. Elles définissent jusqu'à quelle endroit, port de départ ou port d'arrivée, et jusqu'à quel moment s'exerce la responsabilité du vendeur et par voie de conséquence à quel moment et lieu commence la responsabilité de l'acheteur. Les CIV ne concerne que le contrat vente.

Ces contrats standards et formalisés, permettent d'éviter les litiges lors d'une opération internationale d'achat ou de vente de marchandises. Depuis leur création en 1936, les incoterms ou « INternational and COmmercial TERMS » ont subit plusieurs révisions pour tenir compte des évolutions techniques dans le domaine du transport international. Ils sont codifiés dans les règles et usances uniformes(RUU) qui unifient les relations commerciales internationales, leur emploi reste facultatif, mais en cas de litige une solution sera rapidement trouvée, leur choix dépend de la compétence de l'entreprise, selon que l'exportateur est un spécialiste ou non ,il proposera une exportation de bout en bout (la pratique des entreprises rompues sur les marchés étrangers achètent FOB et vendent en CIF),ou au contraire, elle optera pour une obligation minimale Ex W.

En 2000, la chambre de commerce internationale a défini treize conditions générales de vente, qui formulent une dizaine d'obligations types pour les parties contractantes

avec toutefois la possibilité pour celles ci de modifier une ou plusieurs de ces obligations. Ils précisent principalement,

- le transfert des risques, c'est a dire le moment et le lieu a partir desquels l'acheteur assume les risques encourus par la marchandise.
- Le partage des frais de logistique international entre vendeur et acheteur.
- Les obligations documentaires des deux parties du contrat.

Les Incoterms se dissocient ;

- incoterms de vente au départ (groupe E, F, C)ou le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son propre pays .
- incoterms de vente a l'arrivée (groupe D sauf DAF)ou le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée.
- en deux types de transport principal, polyvalent (P) ou typiquement maritime (M)
- Nombre d'opérateurs oublie que les incoterms doivent être impérativement suivi de l'indication de destination.
- Dans la pratique un exportateur en fonction de l'incoterm choisi, avance les frais logistiques, qu'il va ensuite refacturer a l'importateur au prix conventionnel, ce qui suppose des disponibilités de trésorerie, si le règlement s'effectue a 90 jours date de réception !

nom	sigle	CIV	Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
A l'usine Polyvalent	EXW named	Ex Works Groupe E	Livrer dans ses propres locaux les	<ul style="list-style-type: none">• Prendre livraisons des marchandises

	place		marchandises emballées	<p>dans locaux du vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> Organiser a ses propres frais et risques toutes les opérations pour amener les marchandises à leur destination
Franco transporteur Polyvalent	FCA named place	Free Carrier Groupe F	<ul style="list-style-type: none"> Livrer marchandises emballées au transporteur désigné Prendre en charge le dédouanement export 	<ul style="list-style-type: none"> Choisir le transporteur et conclure le contrat de transport Organiser à ses propres risques toutes les opérations pour amener les marchandises a destinations
Franco le long du navire Maritime	FAS named place	Free Along The ship F	<ul style="list-style-type: none"> Prendre en charge le dédouanement export Livrer les marchandises le long du navire désigné au port d'embarquement 	<ul style="list-style-type: none"> Organiser a ses frais et risques les opérations pour amener les marchandises a destination a partir du moment ou celle ci ont été remise le long du quai
Franco a bord Maritime	FOB Named place	Free on Board F	<ul style="list-style-type: none"> Prendre en charge le dédouanement export Livrer les marchandises le long du navire désigné selon usage port d'embarquement Payer les frais d'embarquement si ils ne sont pas inclut dans fret 	<ul style="list-style-type: none"> Choisir le transporteur Conclure le contrat de transport et payer le fret Supporter tous les risques à partir moment ou les marchandises ont passé le bastingage du navire au départ
Coût et fret Maritime	CFR Named Port of destination	Cost And Freight C	<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises à bord navire Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu, payer les frais de 	<ul style="list-style-type: none"> Réceptionner les marchandises au port de destinations convenu Supporter le risque de transport à partir moment ou les marchandise ont passé le bastingage du

Commerce international

			déchargement si inclut dans le fret	navire au départ
Coût assurance fret Maritime	CIF Named Port of destination	Cost Insurance Freight C	Idem qu'en CFR <ul style="list-style-type: none"> Obligation de souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur 	Idem qu'en CFR
Port payé jusqu'à Polyvalent	CPT named place	Carriage paid to C	<ul style="list-style-type: none"> Livrer la marchandise au premier transporteur Conclure le/les contrat de transport acheminer les marchandise au port convenu Payer le fret jusqu'au port convenu Prendre en charge le dédouanement export Prévenir l'acheteur de la remise marchandises au transporteur 	<ul style="list-style-type: none"> Réceptionner la marchandise au point de destination convenu Supporter les risques de transport à partir moment ou les marchandises ont été remises au transporteur Prendre en charge le dédouanement import
Port payé Assurance Comprise Jusqu'à Polyvalent	CIP named place	Carriage Insurance Paid to C	Idem CPT, le vendeur a l'obligation de souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination convenu	Idem CPT
Rendu Frontière Terrestre polyvalent	DAF named place	Delivered at frontier D	<ul style="list-style-type: none"> Livrer marchandises Dédouanées au point de destination convenue 	<ul style="list-style-type: none"> Prendre livraison au point frontière convenu Réaliser le dédouanement import
Rendu ex ship Maritime	DES Named port of destination	Delivered ex ship D	<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises a bord du navire Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu, payer les frais 	<ul style="list-style-type: none"> Réceptionner les marchandises a bord du navire au port de destination Payer les frais de déchargement Réaliser le dédouanement Import Et le post

			<p>de déchargement si inclut dans le fret</p> <ul style="list-style-type: none"> réaliser l'opération de dédouanement export souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination convenu livrer les marchandises au port de destination convenu 	acheminement
Rendu A quai Maritime	DEQ Named port of destination	Delivered Ex quay	<ul style="list-style-type: none"> Idem qu' au DES, les obligations du vendeur sont reportées jusqu'au quai du port de destination Le vendeur paie donc en plus les frais de déchargement 	<ul style="list-style-type: none"> Réceptionner les marchandises sur le quai ou dans le magasin portuaire Réaliser le dédouanement import et le post acheminement
Rendus droits acquittés Polyvalent	DDP Named Place Of destination	Delivered duty paid	<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises a bord du navire Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu, payer les frais de déchargement si inclut dans le fret réaliser l'opération de dédouanement export souscrire pour le compte de l'acheteur une police d'assurance afin de couvrir les risques jusqu'au point de destination 	<ul style="list-style-type: none"> Prendre en charge la livraison au lieu de destination convenu Terminal intérieur Magasins destinataire

			<p>convenu</p> <ul style="list-style-type: none"> • livrer les marchandises au port de destination convenu • réaliser le dédouanement import (droits et taxes) et le post acheminement • livrer la marchandise au lieu de destination convenu 	
Rendu Droits non Acquittés Polyvalent	DDU Named place of destination	Delivery Duty unpaid	idem qu'en DDP le vendeur n'assume pas les opérations de dédouanement import	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer les opérations de Dédouanement a l'import • Payer les droits et taxes

B - Stratégie de choix d'une solution transport

Quelque soit l'incoterm définit dans le contrat vente, le seul prix qui intéresse l'acheteur est le **prix complet** de la marchandise, c'est à dire le prix « rendu » de la marchandise, incorporant les frais d'acheminement jusqu'à destination. La capacité de l'entreprise à dégager des économies sur le transport entraînera une amélioration de la compétitivité-prix. Le choix de la solution transport déterminera le **délai de livraison** de l'expédition. Un retard peu entraîner un préjudice commercial. La marchandise manquante ou en retard peut nuire à l'image de marque de l'entreprise. **Conséquence commerciales.**

Les choix effectués en matière de transport auront des incidences sur la gestion des stocks, stocker coûte cher, local, immobilisations, Les livraisons en flux tendus,

expéditions fréquentes, sont des modalités de transport assurant des délais rapides de livraison. **Conséquences techniques.**

Le choix de l'itinéraire transport conditionnera le nombre de formalités douanières à accomplir (nombre de pays à traverser) et les régimes douaniers à appliquer. Ce choix aura aussi des conséquences sur règlement de la facture, le délai de livraison, et déterminera le point de départ du délai de paiement, (30 jours de livraison) Les litiges rencontrés suite aux incidents dus au transport peuvent retarder ou remettre en cause le paiement, clauses de réserves et détermination de la responsabilité du transporteur.

Conséquences administratives et financières au choix de la solution transport.

Le transport ne peut être une fonction isolée pour l'entreprise, et doit être intégré à une démarche stratégique plus large.

1) Le Choix d'une solution transport

a) délimiter les champs du possible

- 1. Le choix des modes de transport** dépend d'un grand nombre de paramètres, il convient d'envisager
 - le caractère continental ou non de la relation
continental air, route, fer, voie fluviale
intercontinental air ou mer
 - les caractéristiques du lieu de départ et d'arrivée ainsi que les lieux de rupture de charges, les solutions de transport porte à

porte utilisant un seul mode de transport sont très rares, dans la pratique il aura une utilisation successive de plusieurs mode de transport, pour éviter les rupture de charge qui augmentent les risques de détériorations ou de pertes on peut utiliser deux techniques ;

- le transport combiné, rail-mer, rail-route, mer-route, fluvio-maritime, permettent le porte a porte en utilisant un contenant unique avec un seul contrat de transport
- la conteneurisation, limite les risques

2. l 'analyse de la relations en termes de flux

il existe courants ou flux dans les deux cas suivants

- opérations répétitives sur moyenne ou longue période
- la relation transport peut être regroupée avec d'autres expéditions vers plusieurs destinataires

3. quantité à livrer et tarifications

- elle peut être répartie sur plusieurs expéditions ,plus la quantité a livrer est importante plus les coûts unitaires de transport peuvent être

abaissés « lot économique » par expéditions ou par groupage

4. fréquence des livraisons

- expédition fréquentes petites quantité, induisent des frais de transport, frais de traitement des commandes
- expéditions espacées grandes quantité, induisent des frais de stockage

5. les lieux de stockage

- création de lieux de stockage intermédiaires, les stocks locaux permettent de réduire la fréquence des expéditions et des délais de livraisons auprès des clients

5.l'analyse de la relation en termes de contraintes

Les contraintes dues au produit

- caractéristiques physiques du produit, nature, rapport poids volume, valeur au kilo

Les contraintes dues au client ou aux concurrents

b)synthèse : application des critères de choix

Conduit à analyser un certain nombre de solutions possibles, opérer un choix optimal entre toutes les solutions trois critères sont retenus ; Coûts, Délais, Sécurité

3. le coût

- relatifs a chaque solution transport emballage, transport, assurance, manutention, stockage, opérations douanières, coûts de gestion et frais financier immobilisations des marchandises

4. les délais

- d'acheminement de « bout en bout » incluant les délais de transport, délais d'attente, les délais de formalité douanières

5. la sécurité

- la sécurité des marchandises
- la sécurité des délais

2) Les Choix relatifs a la mise en oeuvre de la solution transport

a)choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise

1. Choix de l'emballage

fonction, protéger la marchandises pour l'ensemble des opération de distribution, transport manutention, stockage, une fois la marchandise emballé et marquée, la liste de colisage répertorie pour chaque colis, marques, numéros, poids brut et poids net, dimension, cubage pour l'expédition, nombre de colis, poids brut et cubage total

2. la préparation de la marchandise

- la palettisation, les palettes sont des plateaux de chargement, réunissent en une seule unité des emballages de même nature permet de simplifier d'accélérer les opération de manutention, chargement ,stockage, distribution
- la conteneurisation les conteneurs sont des boites de transport permettant l'empotage ou chargement de la marchandise provenant d'entreprises différentes pour une même

destination(opération de groupage)Ils permettent de réaliser des opération de bout en bout ou door to door pour les conteneurs complets, en facilitant les opérations de manutention, diminuant les coûts de l'emballage et les frais d'assurance. Ils sont souvent loués. Les modalités de chargement sont précisées sur les documents transport LCL groupage, FCL conteneur complet (LCL/FCL, FCL /FCL)[conteneur 20'= 5,90 x 2,34 x 2,40 m ,charge utile 28 240kg volume utile 33,1m3]

- les unités de chargement de transport aérien ULD,(unit load devices) igloos, palettes, conteneur ,La manutention horizontale fait courir moins de risques a la marchandise.

b)choix du transitaire

L'exportateur ou importateur peut organiser par lui même la solution transport, la complexité des opérations logistique et douanières nécessite souvent le recours au transitaire Professionnel spécialisé en fonction du mode de transport utilisé, de la destination, de la nature de la marchandise ou du type de service demandé par le client, regroupe des savoirs faire et des statuts juridiques différents

C - La mise en oeuvre du transport

L'exportateur doit évaluer le coût de l'acheminement des marchandises, en fonction de la répartition des frais prévus par l'incoterm choisi au contrat vente. La cotation transport suppose connu les règles de tarification, le calcul du montant du fret en cas de conteneurisation et de palettisation de la marchandise. Une mauvaise utilisation du document transport est susceptible de provoquer un préjudice commercial et financier et de nuire à l'entreprise. L'exportateur ou l'importateur doit être en mesure

- De connaître les modalités, conditions, tarifs, garanties offertes pour chaque mode de transport .
- De calculer la cotation transport
- De remplir et/ou de contrôler le document transport spécifique à chaque mode de transport
- D'utiliser le document transport dans le cadre du crédit documentaire

Selon les destinataires, les délais, la nature, le poids et le volume des marchandises transportées, les différents modes de transport (maritime, aérien, routier, ferroviaire) seront concurrents ou complémentaires.

1) le Transport Maritime

a) L'organisation internationale du transport maritime

- 1er mode de transport utilisé en volume de marchandises transportés, organisé en ligne selon les destinations et la vocation des compagnies maritimes, longue distance ou

commerce intra qui s'apparente à du cabotage le long des côtes, de la Méditerranée et de l'Europe de l'est.

- Le 18^{ème} siècle marque l'essor du grand commerce ; route de la soie ,des épices, commerce triangulaire et le développement des ports et des places marchandes. Depuis le 19^{ème} siècle les compagnies se sont partagés l'exploitation des lignes régulières autour du monde, fréquences des départs, et organisation des services.
- Les navires appartiennent aux armateurs, aux compagnies, ceux ci peuvent les exploiter directement sur des lignes régulières (les liners) ou les louer à l'affrètement sous la forme du tramping. La mise en place de tarifs communs en vue de réglementer et d'harmoniser le marché et la concurrence sauvage permettent de regrouper les entreprises signataires de ces accords commerciaux .Elles associent leurs pratiques sous l'enseigne de « conférences maritimes » (400 dans le monde).On compte quelques outsiders qui pratiquent des taux de fret inférieurs. Mais la concurrence la plus agressive provient de la navigation « sous pavillon de complaisance » Des armateurs peu scrupuleux affrètent des navires au rebut, et les immatriculent sous des sociétés écrans et sous des pavillons lointains comme les archipels de Kerguelen ou le Panama, certains n'ont plus d'autorisation de naviguer. Les équipages composés de toutes nationalités sont exploités

et peu qualifiés, les taux de fret extrêmement bas, expliquent leur succès commercial, et les risques pratiqués la fréquence des accidents de navigation,(nauffrage de l'Erika ou du Prestige sous pavillon Lybien)

- Afin de réduire les coûts les navires sont de plus en plus spécialisés/cargaison, pétrolier, méthanier, minéralier porte-conteneurs(6000 ct),et transportent des quantités de plus en plus importante,3000tonnes par train,100 a 120 fois plus sur mer, ce problème ne peut être résolu que par la capacité de stockage des installations portuaires et la transformation des matières importées sur place dans les zones industrialoportuaires(complexe fos-marseilles, le Havre)
- Un navire est improductif lorsqu'il est immobilisé dans un port, la réduction des temps morts a été obtenue par accélération des opérations de manutention grâce a l'unitisation des charges qui permet l'automatisation du chargement et du déchargement. Les ruptures de charge de la marchandise ont été supprimé entre les différents modes de transport.
- une des solutions retenue est la spécialisation des navires et des postes d'amarrage, réservés a un seul type de cargaison(terminal offshore et sea-line),les portes barges, LASH, lighter aboard ship permettent de rentrer les barges fluviales dans un navire en mer, manoeuvres au large des cotes. Le transroulage Ro-Ro, roll on roll off, consiste a embarquer les semi remorques directement sur le bateau, s'est généralisé pour

les traversées courtes de l'Amérique du nord, Extrême-Orient, Europe.

- La conteneurisation, Lo-Lo, lift on lift off, s'est généralisée pour le transport maritime des marchandises solides sur toutes les mers du globe. Cette pratique nécessite de vastes surfaces de stockage et des équipements très lourds de manutention, les portiques transconteneurs, localisés dans les grands ports, plates formes multimodales de redistribution.

b) la tarification du transport Maritime

8. le fret de base ou taux de fret

C'est le prix du transport de la marchandise celui-ci est fonction ;

- de sa nature, de la classe de tarif à laquelle elle appartient, pour un trajet déterminé. Cette classe détermine le taux de fret par Unité payante applicable à l'expédition,
- de la masse ou du volume de la marchandise qui détermine l'unité payante tonne ou m³

L'Unité payante est la masse ou le volume a « l'avantage du navire », comme base de tarification, le plus grand chiffre est retenu.

9. **Correctifs**

Les surcharges conjoncturelles majorent le montant du fret, on en distingue trois catégories ;

- surcharge fuel ou BAF(bunker adjustment factor)majoration ou réduction sur le fret en fonction de l'augmentation du prix du carburant entre deux éditions des tarifs.
- surcharge monétaire ou CAF,(currency adjustment factor),intègre les variations de la devise.
- surcharge d'encombrement portuaire, majoration appliquée sur certaines destinations, ou sur une immobilisation du navire.

10. **Liners terms ou conditions de lignes**

le fret de base peut inclure les frais de manutentions portuaires, élingage, hissage, arrimage, livraison ou prise en charge le long du bord, transport du quai vers les magasins

11. **tarifications des expéditions par conteneur**

on applique deux principes de tarification.

- En conventionnel, on applique le taux de fret à la tonne ou au m³

- A la boîte, forfaits indépendant des marchandises conteneurisées

b)Le Document Transport : Le Connaissance Maritime

12. Caractéristiques

Document de base du transport maritime, c'est le seul document transport qui représente un titre de propriété de la marchandise ,il peut être négociable (établit a ordre) il permet dans le cas de défaillance de l'acheteur initial de transférer la propriété de la marchandise par endos .En outre il établit la preuve du contrat de transport, constitue un reçu de la marchandise (« shipped on board ») ou « reçu pour embarquement ».

13. Émission du connaissance maritime

Établit par la Cie maritime, signé du capitaine du navire, renseigné a partir des indications fournies par le chargeur, en quatre exemplaires,

14. Les formes de connaissance

trois formes de connaissance sont utilisés « a ordre », « dénommée », « au porteur »

- A ordre ;document négociable transmissible par endossement, rédigé dans le cas du crédit documentaire, mention « a ordre » « to the order of », de la banque, du transitaire, des compagnies, ou de l'entreprise.

- A personne dénommée ; appose la mention « non négociable » seule la personne spécifiée pourra réceptionner la marchandise, a l'arrivée, forme peu utilisée.
- Au porteur ; aucune indication du destinataire, le connaissance est transmissible, la marchandise est livrée sur simple présentation des documents (risques de vols ou pertes).

2) Le Transport Aérien

a) L'Organisation du transport Aérien

1. Deux caractères, sont associés a cette modalité rapidité et sécurité, le marché se caractérise par des pratiques commerciales de plus en plus concurrentielles, et agressives politique des transporteurs, pour atteindre la taille critique et la dimension européenne et capter le fret.
2. **organisation du transport aérien**
 - Les grandes compagnies ont signé des conventions internationales, qui réglementent les conditions de transport, les normes de sécurité, les tarifs communs .Deux associations apparaissent sur les documents transport l' IATAF et l' ATAF. Les compagnies aériennes (au nombre de 222 en 1994) sont regroupées au sein de l'International Air Transport Association

(IATA), fondée en 1919 et réorganisée en 1945. Le transport aérien est régi par l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), créée provisoirement lors de la conférence de Chicago le 7 décembre 1944, et définitivement instaurée en avril 1947. Réunissant plus de 150 États membres, son siège est localisé à Montréal. Elle est notamment à l'origine de l'établissement des normes internationales relatives à la sécurité et à la navigation.

- Les déréglementations du transport, les politiques de fusion et d'absorption, incitent les compagnies à se dégager des accords tarifaires, perçus comme une entrave à la libre concurrence. La présence d'outsiders à l'image du transport maritime qui tirent les prix à la baisse tendent à remettre en cause l'harmonisation tarifaire.
- Le transport aérien est de loin le moyen de transport de fret le plus rapide, mais c'est également le plus onéreux et le plus grand consommateur d'énergie. S'il est vrai que le transport du courrier a constitué à l'origine (avant même le transport de passagers) la raison d'être de l'aviation civile, le fret aérien demeure néanmoins très marginal dans l'ensemble du fret international et intérieur, bien qu'après une longue période de développement

régulier mais discret il connait désormais une croissance accélérée pour une gamme de produits à haute valeur ajoutée. En trafic intérieur, les grandes sociétés de messagerie express recourent de plus en plus à l'avion. Dans ce domaine, les premiers aéroports mondiaux sont ceux de Memphis, Tokyo et Los Angeles, suivis par ceux de Paris, Londres et Francfort.

- D'une manière générale, et contrairement à ce que l'on pourrait croire, les flux aériens intercontinentaux tendent à se concentrer sur un nombre toujours plus réduit de routes aériennes aux flux de plus en plus volumineux. À la suite de la loi de déréglementation du transport aérien américain en 1978, les compagnies abandonnèrent en effet la desserte directe de la plupart des villes pour se recentrer sur un unique (parfois deux ou trois) centre de correspondance avec l'extérieur, créant un réseau en étoile à partir de ce noeud central. Par exemple, la desserte de l'ensemble des États-Unis est assurée par Delta Airlines à partir d'Atlanta, tandis que, en France, l'ensemble du fret aérien acheminé par Air France transite par Roissy - Charles-de-Gaulle. Dans cette application de la théorie du hub and spokes (« moyeu et rayons »), l'essentiel de ces trafics s'opère donc entre quelques

grands aéroports qui en concentrent une part toujours croissante, et à partir desquels s'opère la redistribution à l'intérieur des continents vers les autres destinations. Les compagnies maîtresses d'un territoire aérien s'efforcent d'établir de nouveaux hubs en dehors de leur propre territoire, sorte de têtes de pont à partir desquelles elles peuvent desservir par correspondance l'ensemble de ce nouvel espace, sous réserve de s'allier avec la compagnie maîtresse de ce dernier. Paris fait ainsi fonction de hub européen pour Delta Airlines grâce à ses alliances avec Air France.

b)La tarification du transport aérien

3. Le tarif général

- par tranche de poids un prix au kilogramme, quel que soit la nature de la marchandise, pour une destination ou relation géographique. Un minimum de perception peut être ajouté au tarif, comme prix plancher.

Le montant du fret sera fonction de deux éléments

- Le nombre de kilo taxables qui dépend du rapport poids/volume des marchandises selon une règle

d'équivalence 1tonne = 6 mètres cubes. L'unité payante est le chiffre le plus élevé entre le poids théorique, [volume en m³ / 6], et le poids réel de la marchandise a l'avantage de l'avion. Les marchandises a fort volume et de faibles poids seront taxés en fonction de leur poids théorique, les marchandises lourdes et a faible encombrement seront taxés en fonction de leur poids réel.

- La dégressivité des tarifs par tranche de poids qui peut conduire a payer pour un poids supérieur au poids réellement expédié (Commodity specific rates).

4. Les tarifs a l'ULD (Unit Load Device)

appliqué lors de la remise d'une unité de chargement aérienne complète,,palette, conteneur igloo, la tarification est appliquée par destination et par type d'ULD.

Un forfait est établi pour une masse appelé « poids pivot », au delà on détermine des suppléments adaptés.

c)Le document transport aérien

5. **Caractéristiques**

La LTA, Air Way bill, AWB, est le document de base, elle n'est pas négociable, et constitue une preuve du contrat de transport, expédition de la marchandise si celle-ci a été signée par la compagnie et porte le numéro de vol. Ce document peut couvrir des transports combinés ou successifs. L'expéditeur est responsable des mentions ce qui limite la responsabilité du transporteur en cas de litige. Mais celle-ci est le plus souvent émise par la Cie ou l'agent de fret aérien.

6. **Émission de la LTA**

- établie par l'agent de fret aérien sur formulaire de la compagnie et signée par l'expéditeur et la compagnie après embarquement.
- établie par le groupeur en cas de groupage, Master air way bill, House air way bill
- a partir des indications du chargeur
- en trois originaux

3) Le Transport Routier

a) L'organisation internationale du transport routier

Permet de réaliser des expéditions de porte à porte, en transport principal, c'est un complément essentiel aux autres modes de transport pour le pré et post acheminement. La « Convention Marchandise Route

»,CMR, est actuellement en vigueur dans tous les pays européens excepté L'Irlande. Constitué de grands groupes et de petites entreprises, ce transport nécessite l'intervention d'intermédiaires comme les affréteurs, qui mettent en relation chargeurs et transporteurs.

b)la tarification du transport routier

- Les tarifs sont libres et négociables, ils sont établit en fonction de la relation géographique, du poids et du volume de la marchandise sur la base de l'équivalent 1 tonne = 3 mètres cubes (1m³ = 330kg),
- les opérations de manutentions étant facturés a part.

c)Le document de transport routier ;la lettre de voiture internationale CMR

3. Caractéristiques

La CMR n'est pas négociable, preuve du contrat de transport et des instructions données au transporteur. Elle atteste de la prise en charge de la marchandise en état sauf réserves. Elle est le plus souvent émise par le transitaire ou le transporteur.

4. Émission de la CMR

- A partir des indications fournies par l'expéditeur.

- Signée par le transporteur et par l'expéditeur.
- En trois originaux.

4) Le Transport Ferroviaire

a) L'organisation internationale du transport ferroviaire

- L'un des avantages des réseaux ferrés est de pouvoir se raccorder et d'assurer ainsi une continuité des circulations : le plus long trajet direct parcouru sur voie ferrée est celui qui relie Algesiras (Gibraltar) à Vladivostok (plus de 15 000 km). La plus longue course effectuée par un service régulier de train de voyageurs est celle du Transsibérien entre Moscou et Vladivostok, soit 9 300 km parcourus en sept jours. Deux facteurs viennent cependant limiter cette continuité de la circulation : le gabarit (surface et forme de la section transversale du matériel roulant : gabarit britannique, gabarit international,), et l'écartement (largeur entre les deux rails : standard [1,438 m], voie large [1,52 m en ex-URSS, 1,67 m dans la péninsule Ibérique], voie métrique [1 m, 1,067 m], voie étroite 0,6 m, ou autres, spécialement en montagne et dans les chemins de fer industriels, surtout dans les mines. Quelques solutions ont permis de réduire les inconvénients de la variation de l'écartement, notamment le changement de bogies sous le wagon ou la

voiture reste suspendue au-dessus des rails et les bogies à écartement variable des roues. Ces solutions sont en service aux frontières franco-espagnole et russo-polonaise, mais elles demeurent réduites à certains trains en raison de leur délai et de leur coût.

- Toutefois, l'Espagne revient à l'écartement standard pour ses liaisons internationales à grande vitesse et leurs prolongements. C'est déjà le cas de la ligne TGV Madrid-Séville mise en service en 1992.
- En trafic de marchandises, le chemin de fer a vu ses parts de marché constamment décroître jusqu'à quelques 20 p. 100 face aux assauts du transport routier servi par une plus grande souplesse, une législation moins rigoureuse et par une politique des transports favorable. Cette situation n'a fait qu'empirer sous l'effet de la désindustrialisation qui a privé le chemin de fer d'une grande partie des produits pondéreux qui constituent la base de son trafic. De nos jours, celui-ci repose principalement sur les céréales, les automobiles neuves et sur les conteneurs, ces derniers au départ et à destination des grands ports maritimes, français ou étrangers.
- Néanmoins, devant l'excessive concentration des poids lourds sur les grands itinéraires routiers, des efforts importants sont faits en faveur du transport combiné qui, d'une manière ou d'une autre, permet de recourir successivement à plusieurs modes de transport lors d'un même acheminement, principalement le rail et la route.

Déjà largement pratiqué en Suisse, notamment sous la forme de la route roulante, le transport combiné, encore très minoritaire, est appelé à se développer notablement sous l'effet de l'automatisation des manutentions (projet français Commutor notamment). Cependant, il n'est pas certain que la solution radicale de l'autoroute ferroviaire (transport de poids lourds par trains entiers à vitesse élevée et à grande distance le long du corridor nord-sud sur une nouvelle voie ferrée spécialisée) soit la plus réalisable en raison de son coût, de ses nuisances et de sa difficulté d'insertion dans l'espace traversé.

○ Deux avantages sécurité et délais

1. La législation

La Cotif convention relative aux transport internationaux définit les règles uniformes concernant le contrat de transport ferroviaire et les règlements spécifiques, marchandises dangereuses, wagons particuliers, conteneurs, colis express.

2. Organisation

- Développement du transport combiné
- Respect des délais
 - selon les régimes d'expéditions, petites ou grandes vitesses
 - selon les différents services spéciaux créés pour garantir des délais plus courts

- EURAIL express
messagerie sur 7 pays
européens
- TEEM Wagons complets
dans toute l'Europe
- Trains Charters
- Trains directs réguliers a
délais garantis

b)La tarification du transport ferroviaire

S'obtient en additionnant les coûts de transport propre à chaque réseau national emprunté, calculés a partir de règles de tarification particulières à chaque pays traversé. Des tarifs bilatéraux entre la SNCF et ses principaux homologues étrangers se sont développés. Ces tarifs négociables définissent le coût complet du transport en fonction de la classe de marchandise, de sa masse ,de la distance, de la catégorie de wagon. Tarif CECA, Tarifs multilatéraux, déterminent le coût complet de bout en bout pour un acheminement sur plus de deux pays par type spécifique de marchandise.

c)Le document transport ferroviaire ; La Lettre de voiture internationale CIM (LVI)

6. Caractéristiques

- La LVI n'est pas négociable

- La LVI constitue une preuve de contrat de transport, des instructions données au transporteur, de la prise en charge de la marchandise, clean sauf réserves contraires, timbre de gare expéditrice apposée avec mention de date.
- L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la LVI

7. Émission de la LVI

- remplie en partie par l'expéditeur ou son représentant, en partie par le chemin de fer
- appose timbre de gare expéditrice et de pesage, de la gare d'arrivée
- original chemin de fer ,duplicata a l'expéditeur

Éléments	AIR	MER	ROUTE	FER
Loi de base	Convention de Varsovie	Convention de Bruxelles	Convention CMR de Genève	Convention CMR de Berne
Tarifcation	Conventionnel Conteneur	Conventionnel A la Boite	A la tonne Au Wagon Mixte	Tranche de poids forfait
Équivalence poids/volume	1 tonne=1 m3 a l'avantage du transporteur	1 tonne = 6 m3 a l'avantage du transporteur	1 tonne =3 m3 idem	idem
Correctifs	Règle du payant Pour avantage du chargeur	Surcharge BAF-CAF Liners terms	Tarifs spéciaux	
Documents	LTA Lettre de transport	Connaissance bill of leading	Lettre voiture	Lettre voiture

	aérien Air way bill		Routière CMR	Ferroviaire CIM
Particularité du document	Non négociable MAWB HAWB Cas groupage	Translatif de propriété	Non négociable	Non négociable
Responsabilité	Présomption Sauf faute du chargeur, réserves du transporteur	Présomption si Absence de réserves (clean) Respect délai de livraison	Présomptions sauf causes exonération	idem
exonération	Force majeure, faute du chargeur Vice marchandise négligences	Idem sauf cas Spécifiques a la Mer	idem	idem
Limites de l'indemnisation	Perte ou avaries 2,5 DTS/kg retard fret x 2,5	16,58 DTS/kg	Perte / avaries 17 DTS/kg	Pertes/ avaries 8,53 DTS/kg cas de retard, montant du fret

D - Le code juridique du transport

Les opérations de transport complexes, sont souvent l'objet de litiges pouvant nuire à l'image de marque de l'exportateur, causant un préjudice commercial et financier.

1) Le contrat de Transport

a) Les intervenants

Le contrat de transport est conclu entre le transporteur et le chargeur qui représente la marchandise. Le chargeur est soit l'expéditeur réel de la marchandise ou son représentant le transitaire, soit le destinataire réel ou son représentant, selon le contrat vente.

Certains modes de transport font appel a des intermédiaires, agent de fret qui passe le contrat avec le transporteur (affréteur). Dans certains cas celui ci peut agir en qualité de commissionnaire, aux responsabilités étendues, enlèvement de la marchandise, pré acheminement formalités douanières.

Le contrat est passé entre l'agent et le transporteur, l'agent est alors le chargeur(cas de groupage)

b) Les obligations des parties au contrat

Elles varient selon le mode de transport

	Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
TOUT MODE DE TRANSPORT	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fournir l'emballage suffisant pour protéger la marchandise dans des conditions normales de transport ○ Réaliser le marquage des colis ○ Mettre a disposition les marchandises, lieu, heures, dates prévues ○ Prévoir le dédouanement ○ Acquitter le prix du transport (si port payé) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ -Émettre le document transport ○ Prendre en charge les marchandises ○ Charger et arrimer la marchandise ○ Assurer le transport en bon état jusqu'à destination ○ Prévenir le destinataire de l'arrivée ○ Décharger et livrer la marchandise
TRANSPORT MARITIME	<ul style="list-style-type: none"> ○ Établir le connaissance maritime bill of lading Une déclaration écrite des marchandises 	<ul style="list-style-type: none"> ○ transbordement en cas d'impossibilité de poursuivre la route, avaries, et causes dues a la mer

	transportées nombre, marques	
TRANSPORT AERIEN	<ul style="list-style-type: none"> ○ Émettre le document transport ○ Responsable des mentions portées 	<ul style="list-style-type: none"> ○ le document transport est rédigé à partir des infos qui sont transmises par le chargeur
TRANSPORT ROUTIER	<ul style="list-style-type: none"> ○ Idem 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Vérifier les mentions portées sur le document transport Nombre, numéros des colis marques, état apparent
TRANSPORT FERROVIAIRE	<ul style="list-style-type: none"> ○ Procède à l'arrimage et au chargement pour les envois de plus de 3t 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Arrimage et chargement envoi de plus de 3t,(messagerie) ○ vérifier les mentions portées sur le document transport. <ul style="list-style-type: none"> ▪ envoi complet, obligation de transporter en concentrant le trafic sur certains réseaux. ▪ envoi de détail, pas d'obligation de transporter et réalisation de groupage.

2) La Responsabilité du Transporteur

a) Responsabilités pour pertes et avaries

1. Présomption simple pour pertes ou avaries

Pour chaque mode de transport, le transporteur est présumé responsable des avaries ou des pertes survenues à la marchandise entre la prise en charge et la livraison sans que l'expéditeur

ou le destinataire en apporte la preuve de la faute.

La charge de preuve revient donc au transporteur qui peut essayer de se disculper. La responsabilité du transporteur est engagée sur la base ;

- des mentions portées sur le document transport, concernant la désignation de la marchandise et sa destination ,celui ci fait preuve de la prise en charge de la marchandise désignée.
- Du bon état apparent présumé de la marchandise ,emballage et contenu

2. Les réserves

dans le cas ou le transporteur aurait constaté des dommages au départ, les réserves exonère sa responsabilité, si elles constituent une cause directe du dommage(manquants).Celles ci doivent être motivées et précises, décrire les vérifications opérées(réserves sur fait),ou a défaut justifier les raisons provoquant l'absence de vérification(réserves par défaut),nombre de colis non vérifiés pour cause de conteneur scellé, conteneurs déclarés sous seule responsabilité du chargeur,

- aérien réserves rarement utilisés, les compagnies refusent l'expédition pour éviter le litige

- routier, les réserves doivent être formellement acceptées par le chargeur « réserves acceptés »

b) Les responsabilités pour retard

Les textes juridiques régissant chaque mode de transport ne prévoit pas de délais maximaux de transport, exception de la convention CIM de Genève ; qui stipule pour le transport ferroviaire des délais d'acheminement en fonction de l'expédition, (petite et grande vitesse) La responsabilité pour retard est établie sur le terme « délais raisonnable d'acheminement »

Ce qui limite la responsabilité du transporteur.

c) Causes d'exonération

La présomption de responsabilité pour retard, pertes, avaries, est limitée par des causes d'exonération spécifiques à chaque mode de transport.

Le transporteur doit prouver que le dommage résulte d'une cause faute ou vices (défaut d'emballage) cas général ou d'une cause d'exonération, mais le chargeur peut renverser la charge de la preuve, et prouver que le dommage n'a pu résulter de cette cause.

Causes d'exonération		
MARITIME	AERIEN	ROUTIER et FERROV

<ul style="list-style-type: none"> ○ innavigabilité navire ○ vices cachés navire ○ fautes nautiques du capitaine ○ faute du chargeur ○ accidents mer, guerre ou quarantaine ○ Grèves lock out ○ actes de sauvetages ○ vices propres 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Faute du chargeur 	<p>Causes générales</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Fautes ou ordres (Adresse inexacte) ○ vices propres de la marchandise 	<p>Causes</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ par destination ○ marchandises ○ emballage
---	---	---	---

3) La mise en cause de la responsabilité du transporteur

Pour conserver un recours contre le transporteur il est nécessaire d'accomplir en respectant certains délais, un nombre de formalités pour pouvoir prétendre à l'indemnisation

a) Formalités à accomplir

Le réceptionnaire doit d'abord à l'arrivée de la marchandise ;

- vérifier l'état de la marchandise et sa conformité avec ;
 - le document transport
 - le contrat de vente ou la facture
 - la liste de colisage
- vérifier ou faire exécuter le dédouanement
- décharger le véhicule, selon liners terms

En cas de constat d'avaries le réceptionnaire devra accomplir des formalités en respectant les délais et suivant les modes de transport

- Réserves écrites au moment de la livraison par lettre recommandée,(3 jours)
- Réserves portées sur le document transport par le destinataire et contresigner
- Constat contradictoire avec le transporteur si possible
- Les avaries peuvent faire l'objet d'un procès verbal (cas des chemins de fer)

b)Indemnisation

Les textes fondamentaux définissent pour chaque mode de transport des limites maximales d'indemnisation en cas d'avaries de pertes ou de retard.

L'indemnisation est calculée sur la base de la valeur de départ des marchandises et ne prévoit de réparer que le préjudice matériel, à l'exclusion de tout autre dommage, préjudice commercial.

On pourra établir ;

- Une déclaration d'intérêt.
- Une déclaration de valeur, quand celle ci est supérieure a la limite de l'indemnisation, qui permet de porter le plafond a la valeur déclarée.
- En cas de faute lourde ou dol du transporteur ou de faute inexcusable les limites de l'indemnisation tombent et le transporteur peut

être soumis à la réparation intégrale du préjudice subi.

Les plafonds d'indemnisation, différents selon les transports, ne prennent pas en compte les préjudices commerciaux et financiers du fait des avaries, pertes ou immobilisations de la marchandise. Il démontre la nécessité d'acquérir une couverture supplémentaire de ces risques en recouvrant une assurance transport.

E - L'assurance transport de marchandise

Selon l'incoterm il importe au vendeur ou à l'acheteur de souscrire une assurance pour couvrir les risques d'acheminement des marchandises.

1) Généralités sur l'assurance

a) Les origines de l'assurance

Née en Angleterre, fin du 17^{ème} siècle dans un café appartenant à Edward Lloyd où se réunissaient les professionnels de la navigation, armateurs et capitaines. En 1690 La Lloyd devient un Club de propriétaires de navires, qui s'engageaient à se porter assistance mutuelle en cas de perte d'un navire de l'un de ses adhérents. Elle est aujourd'hui l'une des premières compagnies d'assurance dans le monde.

b) Les acteurs de l'assurance

On distingue plusieurs acteurs de l'assurance ,

- l'assuré, conclut le contrat avec la compagnie d'assurances. Il peut être le vendeur ou l'acheteur, en fonction de l'incoterm ou le commissionnaire de transport.
- la compagnie d'assurances, il en existe plus de 120 en France (AXA, AGF, Mutuelle du Mans, Generali France)
- l'agent d'assurances représente la compagnie en province outre mer ou à l'étranger. Il draine les affaires vers celle ci. Il est rémunéré par un pourcentage sur le montant des primes selon les contrats signés.
- le courtier en assurances a pour fonction de rapprocher un assuré d'une compagnie. L'assuré confie mandat au courtier de rechercher la compagnie la plus apte a répondre a ses besoins et opérations export ,de négocier les conditions et le taux de primes les plus favorables.
- le commissaires d'avaries est celui du transport maritime à l'arrivée de la marchandise, il constate les dommages dans les délais les plus brefs.

On distingue plusieurs niveaux d'assurance,

- l'assurance simple, entre un assuré et un assureur.
- la co-assurance, les assureurs se rassemble autour d'un pool d'assureurs réunis autour d'un courtier, et se répartissent les risques d'une opération, transfert de technologies par exet signent en commun la police.

- La réassurance, assurance que souscrit l'assureur initial pour limiter ses risques ou accroître ses capacités.

c) Les relations avec l'assurance

L'assureur est un partenaire de l'entreprise, pour pouvoir proposer des solutions adaptées aux besoins il doit être parfaitement informé et connaître.

- la nature de la marchandise et de son emballage.
- le nombre et le poids des colis.
- la valeur d'assurance, le montant que l'assuré réclamera en cas de perte de la marchandise. C'est l'assuré qui fixe la valeur d'assurance en se basant sur la valeur CIF de la marchandise majoré d'un taux de 10 à 20% lui permettant de prendre en compte le préjudice commercial en cas d'avarie.
- les conditions dans lesquelles le transport va se dérouler, modes de transport, nom du navire, points de destination.
- les particularités éventuelles qui peuvent avoir une incidence sur le bon déroulement de la commande, sur le contrat de transport, et le contrat d'assurance.

2) La mise en place du contrat d'assurance, la souscription de la police d'assurance

a) L'Assurance maritime sur « facultés »

Couvre les dommages affectant les marchandises désignées par le terme de « facultés » par opposition aux assurances de « corps » qui garantissent les navires eux mêmes, contre certains risques.

1. les risques

les risques couverts sont de deux types,

- les risques ordinaires de transport
- les risques exceptionnels de guerre, grèves

Chacun de ces deux risques ordinaires et exceptionnels se matérialise par deux sortes de sinistres, « les avaries particulières » et « les avaries communes »

- les avaries particulières sont très fréquentes, elles affectent les marchandises en particulier, elles surviennent au cours du transport et résultent d'évènements frappants le moyen de transport, naufrage, accident, ou d'accidents ne frappant que la cargaison, mouillures par eau de mer, casse. Elles peuvent résulter des opérations de manutention et des séjours en magasins et a quai.
- les avaries communes sont exceptionnelles, ne concernent que le transport maritime et fluvial, elle résulte d'une décision du capitaine en cas de

danger menaçant l'existence de l'équipage et de la cargaison, la décision prise pour échapper à la mort s'appelle avarie commune. Le propriétaire du navire et celui de la cargaison en supportent les frais à part égale.

2. L'étendue de la garantie

- l'assurance « tous risques », qui couvrent tous les dommages et pertes à moins que ceux-ci ne soient dus à un risque exclu.
- L'assurance « FAP sauf » (franc d'avaries particulières), couvre les dommages et les pertes énumérées limitativement.
- Par voie Maritime, le principe est celui de l'unité et de la continuité de la couverture, quels que soient les moyens de transport utilisés dès l'instant où il existe une partie maritime entre le début du voyage jusqu'à 60 jours après la fin du déchargement des marchandises.

3. Les différentes polices, de trois sortes

- La « police au voyage » qui couvre un voyage déterminé, valable pour des expéditions occasionnelles, réservées aux opérateurs confirmés de l'international.
- La « police à alimenter », couvre des opérations successives sur une période de

temps longue et souvent indéterminée et dont le montant total est connu. réservée a des livraisons partielles dans le cas de grands contrat de vente d'usine clés en main.

- La « police flottante d'abonnement » qui couvrent toutes les expéditions dont le nombre n'est pas connu a l'avance sur une période de temps donnée(a l'année).C'est la police utilisée par les entreprises exportatrices ou importatrices et par les commissionnaires transport .Pour les PME, il est conseillé d'utiliser la « police tiers-chargeur » du commissionnaire de transport, qui bénéficie de taux avantageux.

b)L'assurance des marchandises transportées par voie terrestre,(route et fer)

4. l'étendue de la garantie

la police prévoit deux types de garanties

- soit une « garantie tout risques » qui couvre tout les dommages les pertes et le vol (utilisé en transport terrestre)
- soit une « garantie accidents caractérisés »qui indemnise les dommages énumérés dans la police, cette garantie est assez théorique.

5. les polices

l'assuré a le choix entre les trois polices et peut également bénéficier de la police tiers chargeur du transporteur ou du commissionnaire transport, la durée de la garantie va de « magasin a magasin » et se prolonge pendant une durée de quinze jours a compter de la date de mise a disposition des marchandises par le transporteur au lieu d'arrivée.

c) L'assurance des marchandises transportées par voies aérienne

Un des atouts du transport aérien outre sa rapidité est le faible taux d'avaries, ce qui a pour conséquences d'alléger les emballages et de diminuer la prime d'assurance .La police couvrent les opérations aux conditions « tous risques » du magasin a l'arrivée de l'avion a l'aéroport de destination (délais de 15 jours a date de réception).

3) La mise en jeu du contrat d'assurance-transport, l'indemnisation de l'assuré

a) La Prime

Est déterminée par l'assureur en fonction des informations transmises par l'assuré, et du coefficient de risques estimé

1. le taux de prime

les éléments à prendre en compte sont multiples, nature de la marchandise, son poids,

son volume, son emballage, le type de voyage, le type de navire. il n'existe pas de barème de prime communicable, l'assureur propose des taux dans une situation donnée à l'instant « t »

2. la valeur de l'assurance

sert à l'établissement du calcul de la prime et au calcul du montant de l'indemnisation, elle est fixée par l'assuré seul, lors de la survenance d'un sinistre l'assuré devra pouvoir justifier de la valeur de l'assurance.

b)La marche à suivre en cas de pertes ou de dommages

3. la procédure PCD

- Préservation, le réceptionnaire de la marchandise s'engage à effectuer des réserves sur le bordereau de livraison. Il confirme ces réserves par lettre recommandée au transporteur immédiatement pour les dégâts apparents et sous un délai de trois jours pour les dommages non apparents.
- constatation, le destinataire doit ensuite établir un constat contradictoire dans le délai fixé par un commissaire d'avaries
- déclaration, il convient de déclarer le sinistre à la compagnie auprès de laquelle l'assuré a souscrit l'assurance

4. le dossier de réclamation

Une entreprise française doit livrer les marchandises à un acheteur. L'incoterm choisi est le DDP Wu Han, voici les données :

<ul style="list-style-type: none"> • marchandises 12 244 euros • chargement 23 euros • emballage 53 euros • pré acheminement 73 euros • déchargement 35 euros • TVA 6 % • chargement 32 euros • déchargement à l'usine 24 euros 	<ul style="list-style-type: none"> • dédouanement export 69 euros • -honoraire transitaire 69 euros • -fret 739 euros • -assurance 4% du CPT • -droits de douane 23 % • -débarquement 79 euros • -post acheminement 160 euros 	
Éléments de Coûts	CALCULS	Résultats
Marchandises		15 244
Emballages		53
EXW usine		15297
Chargement		23
Pré chargement		73
Déchargement		35
Dédouanement export		69
Transitaire		69
FCA /FOB/FAS point de départ		15566
Fret		739
CPT/CFR aéroport ou port D'arrivée		16305
Assurance 4% du CPT	4% 16305	652,2
CIP/CIF/DES aéroport ou port d'arrivée		16957
Droits de douane	23% 16957	3900,11
Sous total		20857
TVA 6%	6% 20857	1241,42
Débarquement		79
DEQ port d'arrivée	CIF + débarquement	17036
Chargement		38
Post acheminement		160
Déchargement à l'usine		24
DDP usine acheteur		22403,42
DDU usine acheteur	DDP- droits et taxes	17261,89

Un exportateur doit livrer CIF Buenos Aires des marchandises valant EXW 500 000 USD. L'envoi comprend

10 caisses mesurant chacune en cm 100x 200x150 et pesant une tare de 5 kg. le poids net de chaque caisse est de 245 kg. un USD =0,91 euro.

- mise à FOB 571 euros
- Fret 15 USD/UP (unité payante)
- BAF,+5% CAF,+8%
- remise de fidélité 6% calcul sur le fret de base
- assurance 2% CIF +10%

CALCULS PRELIMINAIRES

Poids 10 (245+5) = 2500 kg soit 2,5 tonnes

Volume 10 (100x 200x 150) = 30 m³

Selon la règle de l'équivalence poids volume on prend le volume comme unité payante soit 15 x 30 = 450 USD

EXW USINE	500 000USD	CAF (472 x 8%)	510,3
Mise a FOB	519,61	Fret révisé	36
FOB port français	500 519USD	Remise (450 x 6%)	500 993,9
FRET	450	CFR Buenos Aires	10 020,78
BAF (450 x 5%)	22,5	Assurance	511 014,68
Fret révisé (450 + 22,5)	472,5	CIF buenos Aires	

Chapitre III – 2^e PARTIE : LES DOUANES

Depuis 1948, le commerce mondial a évolué grâce aux négociations (rounds) menées par le GATT. Une succession d'accords multinationaux entre pays signataires a permis l'abaissement des droits de douane et l'adoption de règles facilitant le commerce international. De 47 à nos jours, les droits de douane appliqués par les pays industrialisés sont tombés en moyenne à 3,7%, lors de l'ouverture des négociations ces droits s'élevaient à 40% et plus.

L'OMC, depuis janvier 1995, lors de l'Uruguay round s'est substituée au GATT et préside au développement des échanges internationaux.

Les politiques et positions économiques et financières, les stades de maturité (PI, NPI,) des états, l'intensité de la concurrence, contraignent à une régulation des entrées et des sorties de marchandises à travers des mesures protectionnistes et limitatives.

Deux types de barrières sont maintenues ;

- les barrières tarifaires, droits de douanes et taxes
- les barrières non tarifaires, limitation en valeur et quantité sous forme de quotas ou de contingentements, exigences normatives, mesures sanitaires ou phytosanitaires. Ces réglementations ont pour conséquences de favoriser l'émergence de regroupements régionaux en , Asie, Amérique, Afrique, ASEAN, ALENA, UEOMA (UEOMA, Burkina Faso, Bénin, cote d'Ivoire, Mali, Guinée Bissau, Sénégal, Niger, Togo.), qui constituent des zones de libre échange autant de réactions à la constitution de

l'UE, marché de l'Europe des quinze qui forme un marché unique sans frontières, les marchandises y circulent librement sans perception des droits de douane ni formalités administratives.

Pour éviter les désastres commerciaux ,coût de produit plus élevé résultant de droits de douane ou de taxes non prévues ,blocage de certains produits aux frontières (Turquie)

l'entreprise devra sélectionner ;

- les pays d'origine de ses fournisseurs ou des pays d'exportation en fonction de l'existence ou non des droits de douane ou de règles contraignantes.
- les types de procédure à adopter en fonction de la nature des produits des impératifs propres à l'entreprise ou générés par la réglementation.
- les régimes applicables aux marchandises, régimes classiques de taxation ou de suspension de droits, régimes économiques.

Les cellules conseils de la douane pratiquent des audits dans les entreprises et recommandent les procédures, et facilitent l'application des règles intracommunautaires, régime de la TVA.

A - La douane - les concepts de base

L'espèce, l'origine et la valeur sont trois concepts de la logique douanière

Espèce, l'analyse du produit permet de lui affecter un code établi à partir de la nomenclature internationale du système harmonisé (SH). La désignation et le code 12 chiffres plus une lettre forment l'espèce tarifaire du produit ou numéro de NDP (nomenclature de dédouanement).

L'origine, un produit intégralement fabriqué dans un pays est originaire de ce pays. Lorsqu'il intègre des composants importés, il faut l'analyser, l'importance stratégique du « made in ».

Valeur, la valeur retenue sera celle au point d'entrée dans l'UE, sa base de calcul est la valeur transactionnelle

1) La dimension organisationnelle de la douane

a) Les missions de la douane

Dès le XII^{ème} siècle, l'exploitation économique de la seigneurie, le découpage territorial favorisent la mise en place de droits et taxes (banalités), l'essor des courants commerciaux au XIV^{ème}, multiplient sur les foires (champagne), la perception de redevances malgré les pratiques du sauf conduit. Colbert au XVII^{ème} siècle tente d'unifier les pratiques fiscales complexes de l'ancien régime. La révolution 1789, supprime les douanes intérieures et constitue le corps des agents de l'état.

Les Missions de la douane aujourd'hui sont de deux types ;

- La mission dans le cadre de l'Europe, percevoir les droits de douane sur les produits importés de pays tiers, mettre en place les politiques anti-dumping, appliquer les régimes préférentiels, gérer la PAC et faire respecter les mesures de politique commerciale.
- La mission nationale, percevoir les ressources du budget de l'état, gérer les contributions indirectes, contrôler les échanges extérieurs,

élaborer et diffuser des statistiques, protéger la sécurité et la santé ,faire respecter l'environnement.

b)L'Organisation

Structure territoriale dense dans laquelle se répartissent 40 circonscriptions régionales,300 bureaux,(260 de plein exercice pour toutes opérations, et 40 spécialisés) et 400 unités mobiles. L'effectif comprend 20 000 agents 10 500 chargés des renseignements, des statistiques, du recrutement, de l'informatique, des licences, de la garantie, des services industriels 9500 chargés du contrôle aux frontières auxquels s'ajoute le personnel de 10 laboratoires.

c)La réglementation

Les sources juridiques sont de trois types ;

- organisation mondiale des douanes OMD, ex-conseil de coopération douanière
- les travaux européens
- le code des douanes

2) Le traitement douanier de la marchandise

a)la réglementation

L'essentiel des marchandises, (90% importations, 95% des exportations) ont accès au marché européen

sans contraintes. Une fois le dédouanement réalisé les biens sont importés ou exportés sans avoir à produire de documents spécifiques. Ces marchandises sont dites libérés.

Certains biens restent soumis à contrôle ou limitation,

- leur nature particulière impose un traitement spécifique, à l'importation ce traitement concerne 22 catégories de produits (armes, explosif, stupéfiants..) à l'exportation 12 (radio éléments, métaux précieux, produits de la PAC, fruits, vin, fromages)
- soit ils font l'objet de quotas et leur importation en grande quantité risquerait de déstabiliser le marché ou un secteur d'activité, ou ceux-ci relèvent d'accord particulier, ces produits sont dits **surveillés**.
- soit parce qu'elles présentent un risque particulier pour l'économie européenne (textile accord multifibre) dans ce cas les marchandises sont dites non libérés, et **contingentées** et leur commerce reste dépendant de l'obtention d'une licence communautaire d'importation, cette obligation s'applique aussi aux biens à double usage civil et militaire, (loi 1er juillet 1995)
- certaines marchandises sont interdites d'entrée sur le territoire communautaire, il s'agit de marchandises **prohibées**, contraires à l'ordre public à la santé, aux bonnes mœurs.

Les « mesures de surveillance » sont déclenchées sur la base d'informations fournies par les états membres

qui alertent la Commission sur des importations dont le volume connaît une augmentation brutale ou dont les prix mettent en péril les industries communautaires, dans ce cas des mesures de sauvegarde sont prises, document de surveillance visé par le service des titres du commerce extérieur et /ou établissement de contingents communautaires.

b) L'identification douanière des produits, l'espèce tarifaire

La nomenclature statistique et tarifaire, dite nomenclature pour le dédouanement des produits (**NDP**) est utilisée dans le cadre des échanges entre les états membres et les pays tiers .Elle est composée de **douze chiffres plus une lettre**, elle permet de définir ,de classer les marchandises, de prendre connaissance des différentes contraintes liées a leur entrées ou sorties de l'UE.(communautaire et national).

Le tarif des douanes sur support papier ou micro-fiché, indique l'ensemble des réglementations, droits et taxes applicables a la marchandises.

L'intérêt de l'espèce tarifaire est double ;

- le produit est identifiable précisément
- la douane peut dès lors travailler sur documents et n'a plus besoin d'un contact visuel ou matériel sur la marchandise sauf contrôle.

La NDP fait état de 15 500 positions (identifications de produits),chaque produit y trouve sa place et peut

donc être renseigné mais dans le cas contraire, innovation ou de matériaux composants, il convient de faire référencer la marchandise auprès du bureau de douane de domiciliation de l'entreprise, en effectuant une procédure de renseignement tarifaire contraignant.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Clé
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	-----

La NDP, intègre les taxes et les réglementations douanières spécifiquement nationales, sa position se trouve référencée à la case 33 du DAU, (document administratif unique), ce qui permet l'identification de la marchandise à partir du document papier .

c) L'origine des produits

Détermine le traitement qui sera appliqué par la douane, du fait de l'existence de l'UE, il faut déterminer si le produit à son entrée est originaire d'un état tiers ou d'un état membre.

- **origine du produit, pays tiers**
 - A l'importation dans l'UE, perception des droits de douanes et des taxes
 - A l'exportation de l'UE vers pays tiers, exonération des droits de douanes et des taxes en France ou point de sortie UE.

- **origine relation intra-communautaire implique abolition des frontières**

- suppression des droits de douanes et des taxes
- application de la TVA a l'arrivée
- notion « particulière » et « commune d'origine »
 - la notion commune d'origine(art 5 règlement CEE)
« Une marchandise dans la production de laquelle sont intervenus deux ou plusieurs pays est originaire du pays ou a lieu la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée effectuée dans une entreprise ,équipée, ayant abouti a la fabrication d'un produit nouveau ou représentant un stade de fabrication important »
 - la notion particulière d'origine réglemente les relations avec les états non membres de l'UE et qui ont signé avec elle des accords préférentiels. l'origine se prouve grâce a un document le certificat de circulation, EUR1, établi par l'exportateur, et visé par les douanes, cette déclaration peut se faire sur la facture pour les relations avec les pays de l'AELE, et les PECO .Il existe une formule simplifiée EUR2 pour les relations avec les pays de l'ACP .

3) La dimension financière de la Douane

L'administration douanière est le premier percepteur de l'état, elle a perçu en 1999 352,4 milliards de FRF dont ; (+4,5% 98)

- 10,6 milliards de FRF de DD, et taxes compensatoires au profit de L'Union Européenne, et
- 161,7 milliards de FRF de taxes sur les produit pétroliers / 37,74 milliards de Frf de TVA sur produits pétroliers/53,4 milliards de FRF de TVA sur marchandises importées/44 milliards provenant d'autres recettes, au profit de l'état français.

Seuls les produits importés de pays tiers sont concernées par les droits de douanes et taxes. A l'exportation les marchandises sont exonérées de droits de taxes, et sont sorties a leur valeur HT, afin de proposer une offre de prix pouvant être concurrentielle sur les marchés vers lesquels nous exportons.

Dans le cadre des échanges intracommunautaires, les marchandises sont exonérées de tout droit de douane et un régime transitoire est appliqué en matière de TVA.

a) Nature des droits et des taxes

La dette douanière est constitué des sommes perçues par les services de la douane a l'importation des marchandises d'un pays tiers en Europe et comprend plusieurs types de droits.

- droits de douane
- droit antidumping, somme perçue sur un produit en raison de son prix jugé trop bas et pouvant

déstabiliser le marché
communautaire, (commission européenne de
Bruxelles)

- droits agricoles dans le cadre de la politique agricole commune PAC

Certains droits relèvent de la politique fiscales des états de l'UE

- taxes parafiscales, destinées à protéger des industries nationales
- taxes intérieures de consommation ou droits d'accises perçus sur certains produits
- TVA

Exemples : taxes sur les produits de la pêche, sur les huiles végétales, cuirs, peaux, bijoux, objets d'art.
Droits d'accises applicables aux boissons alcooliques, aux cigarettes, aux produits pétroliers.

b) Modalités de calcul des droits et taxes

La taxation douanière repose sur deux principes ;

- la détermination d'une assiette ou valeur taxable variable.
- l'application d'un taux.

9. Assiettes ou valeur douanières.

1. la valeur en douane d'une marchandise a l'importation, (CEE 1224/80), correspond au prix effectivement payé ou a payer a l'entrée sur le territoire communautaire, soit le prix de vente indiqué sur la facture ou montant de la transaction (valeur

transactionnelle) auquel s'ajoute tous les frais engagés avant le passage de la frontière européenne, emballage, conteneur, chargement, manutention, jusqu'au lieu d'entrée en UE. Le document DVI, déclaration des éléments relatifs à la valeur en douane rempli par l'importateur, permet aux services douaniers d'effectuer les contrôles nécessaires. Il est quelquefois difficile de connaître la valeur transactionnelle d'une marchandise, quand il n'existe pas de facture, en cas de relation de filiale à société mère par ex, il faut donc procéder à l'évaluation de la valeur en douane, qui fixe un taux d'ajustement.

2. on détermine de même la valeur à l'export des marchandises, c'est-à-dire la valeur HT de la marchandise au point de sortie du territoire national (et non communautaire) auquel s'ajoute les frais d'acheminement, valeur de comptabilité et de statistiques douanières nationale destinée au commerce extérieur.
3. la valeur de l'assiette des taxes parafiscales, déterminée au lieu d'introduction national et non européen des marchandises et correspond à la valeur en douane des marchandises, la taxe parafiscale exigible d'un produit à destination de la France et en provenance du Brésil sera calculée sur la valeur CIF

Anvers point de destination, augmentée du post acheminement frontière française.

(valeur en douane+DD+post acheminement frontière française)

4. l'assiette de la TVA, comprend la valeur en douane des marchandises+les droits de douane+les droits communautaires+les taxes parafiscales et accises+les frais de transport et assurances jusqu'au lieu de dédouanement final, destination des marchandises ce qui inclue le post acheminement.

10. **Les taux applicables**

1. le taux de droits de douane est identique quelque soit le point d'entrée de la marchandise dans l'union européenne, il s'agit du TEC(tarif extérieur commun)ou TDC, il s'exprime en pourcentage sur la valeur en douane. Ce tarif est fonction de l'espèce tarifaire et de l'origine du produit importé des pays tiers. Si la facture est libellée en devises, le cours de conversion sera celui de la bourse du lieu d'introduction, ou le taux de change précisé dans le contrat.
2. Les taux des taxes parafiscales et des accises peuvent varier selon les états, malgré une tentative d'harmonisation européenne. Il s'agit souvent d'un taux

pourcentage applicable à la valeur de la marchandise importée, certaines peuvent être exprimées en valeur/kg .

3. Les taux de TVA en Europe ne sont pas harmonisés même si l'écart s'est réduit il faut tenir compte du pays de destination.

c)Le paiement des droits et des taxes

11. l'Exigibilité

La dette douanière est normalement exigible dès que l'administration des douanes possède suffisamment d'informations pour effectuer le dédouanement c'est a dire ;

- l'espèce tarifaire du produit
- l'origine non communautaire du produit
- la valeur en douane a l'entrée de l'UE.
- le taux de droits de douane découlant de l'espèce tarifaire.
- les conditions précises de l'opération accompagnée des documents justificatifs dont la déclaration en douane.

12. le Paiement

deux possibilités existent

- le paiement comptant, avant l'enlèvement de la marchandise en espèce ou par chèque bancaire certifié au delà de 10 000

FRF très pénalisante pour la trésorerie de l'entreprise.

- le paiement différé, pour les opérateurs tournés vers l'international, il est possible d'enlever la marchandise avant de régler la dette douanière, en bénéficiant d'un crédit d'enlèvement ou d'un crédit de droits et de taxes. Ces pratiques supposent la reconnaissance de la technique de soumissions cautionnées ou d'obligations.

les deux modalités sont pratiquées ;

Paiement	Crédit d'enlèvement	Crédit de droits et de taxes
délais	30 jours 16 du mois suivant	120 jours 150 jours
moyens	Espèce, chèque postal, bancaire Soumission cautionnée 0,4 à 1 % Calculé sur DD et taxes dues	Obligations cautionnées Remise de l'obligation avant l'enlèvement des marchandises
frais	Versement d'une remise de 0,1% Sur le montant des droits de douane + les taxes dues	Versement d'intérêt au taux en vigueur Et d'une remise de 1/3% sur le montant Des droits de douane + taxes dues

B - Les procédures douanières

Avant d'importer ou d'exporter matériellement les marchandises celles ci doivent être dédouanées.

1) Le dédouanement

C'est une formalité obligatoire pour toutes les marchandises qui entrent ou sortent du territoire communautaire. Un document douanier est utilisé pour ces opérations par tous les états membres ; **le document administratif unique, le DAU.**

a) Choix d'un bureau de dédouanement

L'entreprise apprécie la compétence et de la situation géographique

1. Compétence

on distingue deux types d'administration douanière réalisant les opérations

- de plein exercice : toutes les opérations et marchandises
- spécialisés : opérations limitées oeuvre d'art ...

2. Situation géographique

- à l'exportation le dédouanement est réalisé dans un pays de L'UE ou sur le territoire national, bureau du lieu d'établissement de l'exportateur ou autre sur le territoire
- à l'importation libre choix de l'état dans l'UE pour réaliser les formalités, à la frontière ou à l'intérieur du territoire, ces choix conditionnent des calculs et des règlements spécifiques droits de douanes et taxes selon que la mise en libre pratique ou la mise à la consommation

sont réalisés de façon simultanées ou asynchrones, le régime de transit permettant de différer la totalité du dédouanement.

b) Déclaration en douane

La déclaration DAU, peut se faire de façon manuelle ou plus couramment par le système SOFI, « système d'ordinateur pour le fret international », l'exploitation de cette technique consiste en l'équipement télématique de certaines entreprises ou commissionnaires agréés en douanes, l'exportateur doit remplir un état de codage avec les informations suivantes,

- type d'opération, « exportations, importations, définitives ou temporaire », EX, IM, EU, COM
- type de marchandises
- code ou nomenclature douanière
- sa valeur globale statistique
- les coordonnées des acteurs de l'opération

Quand toutes les rubriques du document sont remplies, les données concernant l'opération vont s'inscrire

- régime douanier de 0 à 3 EX, de 4 a 6 IM, 7 Entrepôt, 9 transformation sous douane
- les documents annexes a fournir (factures, licences)

- le type de montant des droits et des taxes dans le cas d'une importation

Les données sont enregistrées et transmises par système télématique au services douanier, c'est a ce moment que s'effectue le contrôle douanier la validation de la déclaration a pour effet que le déclarant est lié par les données qu'il a enregistrées, si elles sont inexactes ou frauduleuses, l'opérateur risque de lourdes sanctions. La douane accorde des délais pour fournir les documents nécessaires (un mois),et régulariser l'opération a l'aide d'un document soumission cauditionnée.D48

c)Le Dossier douanier

Ce dossier est constitué de plusieurs type de document et constitue une liasse qui accompagne la marchandise durant le transport et le trajet.

- le DAU normalise l'opération d'exportation et certifie que l'opération a bien été enregistrée, et que le dédouanement a été effectué.
- Les documents commerciaux, factures, liste de colisage ou packing list ...etc
- Les documents douaniers spécifiques requis par la douane

14. Le document administratif unique le DAU

- Formulaire douanier communautaire unique utilisé par tous les Etats membres de l'UE
- Depuis le 1er janvier 1988,déclaration de détail de toutes les exportations et les

importations de marchandises a destination ou en provenance des pays tiers et des parties du territoire douanier de la communauté européenne, utilisé par les membres de L'AELE (Suisse, Islande Liechtenstein, Norvège) et ceux du groupe de Visegrad. Depuis 1993, Il n'est plus utilisé dans les échanges intracommunautaires, il est inutile pour certains types de produit, pétroliers, agricoles, stratégiques, pour lesquels les documents spéciaux sont fournis.

- Le DAU comporte 54 rubriques, sont portées des *informations commerciales*, les références de l'importateur, de l'exportateur, la nature des marchandises, montant, les conditions de vente et de transport, la devise de facturation et des *informations douanières*, espèces tarifaire, régimes douanier ,lieu de dédouanement. C'est un document composé de 8 feuillets autocopiants qui seront utilisés, en déclaration informatisée par système télématique seuls quatre feuillets sont utiles et fournis

15. **Les documents commerciaux qui accompagnent le DAU**

ce sont les documents « produits »,ils confirment les informations transmises sur le DAU et crédibilisent l'expédition ou la réception,

qu'ils matérialisent de manière administrative lors des opérations de transport, de chargement ou même de livraison et permettent la réalisation d'un crédit documentaire. facture commerciale, titre de transport, connaissance maritime, LTA, lettre de voiture CMR ou CIM, liste de colisage, liste de poids

16. **les documents douaniers**

certain documents doivent être joints a la déclaration de détail, pour répondre aux obligations de l'entreprise vis a vis des services douaniers,

- la déclaration de valeur en douane ou DVI, valeur des marchandises importées déclarée en douane, si la valeur est supérieure a 5336 EUR et si les marchandises ne sont pas exemptées de droits de douane.
- le certificat d'origine, certificat de circulation documents EUR 1, EUR 2, ATR, (carnet)
- la licence communautaire d'importation ou d'exportation, (visée par le SETICE).
- le certificat sanitaire et phytosanitaire.

2) Les procédures de dédouanement

A) Procédures de droit commun

1. le déclarant

le DAU document administratif unique est établi par :

- le détenteur des marchandises, importateur ou exportateur réel a la condition d'être domicilié dans un pays de l'UE
- un tiers mandaté a cet effet, commissionnaire agréé en douane, avec mention du numéro d'agrément devant figurer sur la déclaration ou transporteur titulaire d'un mandat de détention de la marchandise. Les services de transport, compagnie aérienne, maritime sont habilités.

2. la mise en oeuvre matérielle

- Conduite en douane présentation physique des marchandises au bureau de douane
- Mise en douane, dépôt d'une déclaration de détail DAU
- Enregistrement du DAU
- Pointage des marchandises par le bureau de douane avec contrôle physique des marchandises
- Paiement des droits et des taxes importation au comptant ou différé
- Enlèvement des marchandises par l'entreprise après délivrance du BAE

3. les délais de dédouanement

- prendre en compte les délais pour date d'embarquement (plan transport)

Délais pour l'opérateur	Délais pour le dédouanement par les services Douaniers
Conduite en douane à l'importation un jour franc à l'exportation le dédouanement est immédiat établissement DAU ;trois jours francs	à l'importation ;24 heures au maximum avec contrôle physique de la marchandise à l'exportation ;1/2 journée au maximum

- Les entrepôts temporaires
Dans le cas où l'entreprise ne peut procéder à la déclaration de détail dans des délais ou si l'opération est de nature temporaire, les marchandises sont conduites en entrepôt « sous douane » agréés par l'administration des douanes ils sont mis à la disposition des opérateurs
 - à l'importation : les MADT, magasins et aires de dépôt temporaire
 - à l'exportation : les MAE ,magasins et aires export

Les délais de séjour y sont limités de 20 à 45 jours (maritime) à l'import et de 60 jours à l'exportation, une déclaration sommaire doit être remplie à l'arrivée.

4. Inconvénients majeurs du système de droit commun

Cette procédure accentue les délais de traitement douanier par le passage des marchandises en douane 12 heures à l'export et 24h à l'import, en cas de contrôle. Elle entraîne un coût d'immobilisation élevé en raison du blocage des conteneurs 15000 FRF par jour.

b) Les procédures simplifiées

Deux types de procédures simplifiées ont été institués :

- la procédure de dédouanement à domicile, (PDD), par système informatique le bureau de douane est transféré à l'entreprise
- la procédure de déclaration simplifiée, (PDS)

7. les principes

Deux exigences doivent être respectées, rendre la procédure plus accessible et permettre à la douane d'effectuer son contrôle. Elles supposent de l'entreprise pratiquant ce genre d'opérations, la remise d'une caution financière, une moralité fiscale, la transparence de ses activités, un volume important d'activité import/export, un crédit d'enlèvement à l'import. Toutes les marchandises peuvent être traitées sous réserve de l'obtention d'un agrément du directeur régional des douanes et de la signature d'un accord précisant les modalités de chargement et de déchargement des marchandises, les délais

de leur libre disposition. Les déclarations doivent être établies et la douane conserve un droit de contrôle.

8. La procédure de dédouanement à domicile PDD

L'opération de dédouanement se fait dans les locaux de l'entreprise, qui est rattachée à un bureau de douane unique, les marchandises sont placées en MADT.

1. Le dédouanement

- A l'importation La marchandise arrive directement dans les locaux de l'entreprise, est déchargée, l'entreprise adresse un avis de réception au bureau de douane de domiciliation, la libre disposition est possible dès son enregistrement comptable.
- A l'exportation L'entreprise peut procéder à l'exportation de la marchandise non soumise à un contrôle, sans en informer la douane et régularise par une déclaration complémentaire globale, en fonction de la période précisée par la convention, au mois le plus souvent en y portant le numéro attribuée à l'entreprise au titre de l'établissement de ladite « convention ».

2. Conséquences

Le dédouanement a domicile devient la procédure la plus pratiquée par les opérateurs de commerce international, on procède tout d'abord à l'enlèvement de la marchandise, puis à la régularisation administrative. Elle concerne plus de 40% des opérations en France.

9. **La procédure de déclaration simplifiée PDS**

Elle se déroule dans les locaux de la douane, la marchandise est libérée sur présentation de la déclaration simplifiée, déposée et/ou validée par le système de dédouanement informatisé SOFI, les informations concernant l'expédition peuvent être transmises avant l'arrivée de la marchandise et du transporteur aux services des douanes.

- L'entreprise présente la marchandise aux services de la douane avec une DPI, déclaration préalable d'importation, ou une DPE, déclaration préalable d'exportation. Ces documents sont constitués soit par un DAU complet, soit par un titre de transit, de transport DPI, DPE.
- L'entreprise rédige ensuite une déclaration de régularisation soit à chaque opération soit sur une période d'un mois maximum.

10. Synthèse des différentes procédures

	PDD	PDS
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapidité grâce au transfert dans l'entreprise des bureaux de la douane ▪ avis d'arrivée des marchandises est envoyée à la douane, elles sont considérées comme libérées ▪ simplification des formalités 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ rapidité grâce a la déclaration simplifiée ▪ simplicité des formalités de dédouanement
Lieu de dédouanement	Dans les locaux de l'entreprise Sans passage a la douane	Dans tous les bureaux de douane
Documents présentés	Avis d'arrivée de la marchandise DIS Avis de départ DAS Déclaration mensuelle	Déclaration préalable a l'import DPI, Ou a l'export DPE Régularisation par opération Régularisation mensuelle
Retrait de La procédure	Utilisation frauduleuse Irrespect des conditions Utilisation une fois par an sinon Rupture de l'agrément	Idem même cas de figures

c) Les procédures spécifiques

11. La procédure d'abonnement

Elle concerne exclusivement les envois par voie postale à destination des pays tiers. L'entreprise doit déposer une déclaration simplifiée CN23 est déposé auprès des services douaniers complétée par une déclaration mensuelle globale accompagnée de documents exigibles, factures, titres de transport et de la régularisation des droits dus. Le DAU reste obligatoire pour les exportations de plus de 50 000 FRF ou 7 622 EUR et les importations de plus de 15000 FRF ou

2287 EUR.

12. La procédure spéciale

Elle a été mis en place pour permettre a l'exportateur d'un ensemble industriel,le plus souvent en transfert de technologie ou exportation d'usine clés en main dans le cas de grands contrats internationaux et qui supposent l'assemblage de machines, d'appareils, d'équipements qui concourent a la création d'un ensemble de grande dimension pour la production de biens ou de services de dédouaner les différents éléments livrés de façon échelonnée,(envoi partiel/partial shipment),sous une même espèce tarifaire et au moyen d'un DAU unique. L'entreprise après autorisation doit centraliser ses opérations auprès d'un bureau de douane unique de domiciliation et effectuer ses envois sous des rubriques de regroupement tarifaire.

13. La procédure de dédouanement

Cette procédure est adaptée aux commissionnaire spécialistes du fret express, DHL, Fedex, elle prévoit le dédouanement des colis par techniques EDI échange de données informatisées a Roissy.

Toutes les marchandises doivent être dédouanées a l'import et a l'export, un effort d'harmonisation et de simplification destiné a

encourager la présence des entreprises françaises sur les marchés étrangers a été réalisé, et concerne le document douanier permettant d'effectuer les formalités. Les procédures simplifiées sont aujourd'hui plus pratiquées que la procédure de droit commun qui devient une exception.

C - Les régimes douaniers

Les régimes douaniers concernent les opérations d'importation ou d'exportation avec les pays tiers. Les relations intra communautaires sont depuis la constitution de l'UE exemptes de droits de douanes et astreintes à l'application du régime de la TVA intra communautaire.

1) Le Régime Commun

a)Caractéristiques des opérations avec les pays tiers

1. les opérations d'exportation

Les opérations d'exportation sont exonérées de droits de douane et de TVA. les marchandises

font l'objet des formalités douanières, déclaration d'exportation sur le DAU concerne les feuillets 1, 2 ,3

Elles sont accompagnées des documents habituels, facture, liste de colisage, documents transport, et peuvent être soumises à des contrôles. La licence d'exportation pour les marchandises prohibées ou soumises à des réglementations spécifiques est exigée.

2. les opérations d'importation définitives

A l'importation, les marchandises sont assujetties au paiement de la dette douanière.

On distingue plusieurs régimes,

- *le régime de mise en libre pratique **MPL***, qui signifie que la marchandise a acquitté le paiement des **droits de douane** selon le tarif extérieur commun (TEC) et des éventuels droits antidumping que celle-ci est conforme à la réglementation des contingentements et des prélèvements dans le cadre de la politique agricole commune (PAC) et que selon son espèce elle a satisfait aux mesures de contrôle communautaire, (sanitaire). La marchandise peut circuler librement sur le territoire de l'Union Européenne, la MLP lui confère un caractère communautaire
- *le régime de mise à la consommation **MAC***, qui signifie que la marchandise a acquitté le paiement des **taxes nationales** : TVA et taxes parafiscales taxes intérieures de consommation et qu'elle a produit les documents exigibles au regard de la réglementation nationale, certificat d'origine, attestation de conformité. La marchandise peut être versée c'est-à-dire commercialisée sur le marché intérieur, **elle est libérée** de toute dette douanière.

b)Principes généraux

3. MLP et MAC deux opérations simultanées
Elles doivent être réalisées au franchissement de la première frontière communautaire ou point d'entrée dans l'UE (**DD + taxes + TVA**)

4. MLP au point d'entrée dans l'UE et MAC différée a l'arrivée (**DD//{taxes+TVA a l'arrivée}**) Si au moment du dédouanement la marchandise doit être livrée a un importateur situé dans un autre état de l'Union et si l'on possède le numéro d'identification communautaire a la TVA de l'entreprise il est possible de différer la MAC a l'arrivée de la marchandise dans l'état de l'UE de l'importateur. Dans ce cas la TVA sur la marchandise importée sera payé par l'acheteur.

5. MLP et MAC différée ,le régime de Transit communautaire externe TI (**DD + taxes + TVA à l'arrivée**), permet de transporter une marchandise originaire de pays tiers sur le territoire communautaire, en différant la totalité du dédouanement,(MPL, MAC),jusqu'à l'arrivée dans les locaux de l'administration douanière dont dépend l'importateur ,dans l'état de l'UE de destination finale. Au point d'entrée sur le territoire communautaire, la marchandise est placée sous scellés et transite jusqu'au lieu de dédouanement sous contrôle douanier. Toutes les marchandises peuvent être admises au régime de transit, sous réserve de contrôle de déclaration, et de vérification de la

marchandise. La pratique de caution, garantie de paiement des droits et taxes est courante et le plus souvent exigée.

Le cas du transit international par route TIR, continue à s'appliquer aux transports de marchandises par route. Il permet aux adhérents de la convention de 1975, (CEE) de franchir une ou plusieurs frontières sans déclaration particulière, sans rupture de charge, sans délais douaniers. Le titre de transit est matérialisé par le carnet TIR, le passage des frontières successives est effectué sans vérification de marchandises, les véhicules doivent être agréés pour le transport international, plaques, et les marchandises en théorie placées sous scellés, un exemplaire du DDU doit être déposé.

6. le calcul de la dette douanière ou liquidation douanière pour effectuer sa cotation et pour évaluer les coûts d'une opération d'importation, stratégie de prix et calcul du coût de revient unitaire, l'entreprise doit évaluer le montant de la liquidation douanière, le calcul effectué est différent en cas de MLP+ MCA, MLP et MCA différée, et de transit communautaire.

Calcul Des droits de douane	Calcul DD = TEC x valeur en douane <ul style="list-style-type: none">Le taux de droits de douane est fonction de la nomenclature tarifaire, c'est-à-dire de l'espèce et de l'origine de la marchandise
-----------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> La valeur en douane est la valeur de la marchandise a la frontière CE, càd valeur de départ EXW, additionnée de tous les frais de transport ,manutention, assurance ,jusqu'au franchissement de la frontière de l'UE 		
Calcul de la TVA	MLP et MAC simultanée au point d'entrée de l'UE	MLP au point d'entrée UE et MAC différée à l'entrée	Tarif communautaire externe
	Assiette = valeur en douane + DD	Assiette TVA = valeur de la marchandise au premier lieu de destination dans l'état de l'UE de l'importateur + DD	Assiette TVA = valeur de la marchandises jusqu'au lieu de dédouanement
	TVA = taux de TVA de l'état d'entrée de l'UE x (V en D + DD)	Assiette TVA = V en D + DD+ tous les frais jusqu'au lieu de première destination	Assiette TVA = V en D + DD + tous les frais jusqu'au lieu de dédouanement si celui ci est placé au delà du lieu de 1ere destination
	Les frais inhérents a l'acheminement de la marchandise sur le territoire de L'UE communautaire seront traités a part	Le premier lieu de destination est le lieu indiqué sur le document de transport international	
Taxes parafiscales Droits d'accises	Il s'agit d'un pourcentage appliqué sur la valeur en douane de marchandises importées ou pour les droits d'accises sur la valeur au kg Les taxes parafiscales et droits d'accises doivent être inclus dans l'assiette TVA		

2) Les Régimes Economiques

Ces régimes particuliers s'appliquent aux échanges avec les pays tiers.

a) Les régimes économiques adaptés au stockage des marchandises

Le régime de l'entreposage sous douane met à la disposition des entreprises différents lieux et aires de stockage ou celles-ci peuvent constituer, pour une durée illimitée (import) ou pour une durée maxi de deux ans (export) des stocks de marchandises en suspension de droits de douane et des taxes. Toutes les marchandises sont acceptées quelles que soient leur nature, leur quantité, leur origine, elles sont disponibles en fonction des besoins de l'opérateur. L'entreprise peut exploiter la possibilité de procéder sur place à la conservation, des produits, à leur allotissement, elle peut les négocier, et/ou les vendre.

- A l'importation ce régime présente des avantages de trésorerie pour les entreprises. Le règlement des droits de douane, les prélèvements et les taxes sont suspendus et ne sont exigibles qu'au moment de la mise à la consommation, donc lorsque les produits sont versés sur le marché intérieur. L'entreprise peut à ce moment régler la dette douanière et effectuer le paiement des droits et des taxes de manière échelonnée, au fur et à mesure de la commercialisation et de la vente des produits. En cas de réexportation vers un pays tiers, l'entreprise bénéficie d'une exonération totale

des droits de douane et des taxes exigibles sur le territoire douanier communautaire et national.

- A l'exportation les marchandises sont considérées juridiquement comme exportées ;elles sont exonérées de TVA et l'exportateur peut procéder a la déduction fiscale de la TVA des produits amonts. l'opérateur garde un contrôle physique de ses marchandises, stockage, surveillance sur le territoire national.

Les différents types d'entrepôts ;a l'import comme a l'export deux types d'entrepôts sont proposées aux entreprises

- les entrepôts publics, type A et B, il s'agit de locaux publics concédés par les douanes aux chambres de commerce, ou collectivités locales, entrepreneurs privés comme les commissionnaires, toutes les marchandises peuvent être stockées, sous garantie ou sous caution et doivent faire l'objet d'une procédure simplifiée DAU, le responsable désigné peut être le gestionnaire du lieu de stockage (entreposeur),ou l'utilisateur du lieu (l'entrepositaire)
- les entrepôts privés, type C, D, E, seules les marchandises de l'opérateur y sont déposées, en général le local doit être agréé par la douane, sous la responsabilité conjointe de l'importateur et de l'exportateur et faire l'objet d'une procédure simplifiée DAU.

Dans les deux cas l'opérateur doit obtenir une autorisation auprès des services douaniers pour utiliser cette technique, et devra présenter les marchandises à l'administration douanière. Dans l'aire de stockage l'entrées et les sorties physiques de marchandises s'effectuent sur un registre spécial en comptabilité matière.

Cette solution est adaptée quand l'importateur ne connaît pas la destination finale de la marchandise, mise a la consommation, livraison en UE, exportation, ou lorsqu'il constitue une plate-forme et qu'il importe en quantité importante, et n'assurera la commercialisation que progressivement selon les opportunités commerciales, et l'évolution des marchés, ce qui permet en outre a l'entreprise de pallier les fluctuations des cours des produits.

b) Les régimes douaniers adaptés à l'utilisation des marchandises

Plusieurs régimes douaniers ont été aménagés pour répondre aux situations dans lesquelles une entreprise importe ou exporte de façon provisoire des marchandises, sans réaliser une ente ou un achat définitif, location de matériel étranger pour un usage et une durée limités ,rapatriement de machines pour réparation, ventes a l'essai avec retour, envoi de matériels de démonstration a l'occasion d'une opération de prospection ou de la participation a un salon.

5. **Admission temporaire**

Ce régime douanier permet d'importer provisoirement sur le territoire communautaire des marchandises de pays tiers, en exonération totale ou partielle des droits de douane et des taxes et de les réexporter en l'état sans transformation ni ouvraison dans un délai maximum de deux ans. Ce régime est soumis à autorisation et une déclaration de détails cautionnée, garantie de droits sur DAU.

- l'admission temporaire en exonération totale, concerne les matériels professionnels utilisés pour les démonstrations à l'occasion des foires ou des salons ou des prospections commerciales, les matériels de dépannage, emballages, des marchandises importées pour l'essai, la liste des produits autorisés est fixée par un règlement communautaire, aucune perception de TVA et DD ou taxes.
- l'admission temporaire en exonération partielle, concerne les matériels non communautaires en provenance de pays tiers, loués par une entreprise européenne, puis restitués à leur propriétaire étranger. La TVA est exigible dans son intégralité dès l'admission de la marchandise, les droits de douane sont payés lors de la réexportation en fonction du temps d'utilisation, soit 3% par mois de présence dans l'UE, du montant des droits de douane qui auraient dû être perçus dans le cas d'une importation définitive.

6. Exportation temporaire

Ce régime permet la réimportation en franchise de droits et taxes de marchandises exportées vers un pays tiers, cas de refus du destinataire, non respect de la réglementation, avaries provoquées par le transport ou cas de matériaux de prospection, démonstration. Les marchandises doivent être réimportées dans un délai de trois ans, dans le cas contraire l'exportation devient définitive, la conversion de l'opération doit s'effectuer auprès des services douaniers on parle alors « d'apurement » du régime.

7. Le régime des échantillons, régime ATA Temporary Admission

Ce régime est destinée à faciliter la circulation des échantillons commerciaux, matériels professionnels, pédagogiques et scientifiques, matériels de foires et de salons présentés hors de l'UE ; les produits sont accompagnés d'un carnet ATA, valable 12 mois, composés de feuillets pour autant de pays traversés et de la liste du matériel concerné, ce carnet est disponible à la CCI et vous sera remis contre une prime de cautionnement, celui-ci sera après l'opération retransmis à la chambre de commerce pour régularisation. (« apurement »).

c) Les régimes douaniers adaptés à la transformation des marchandises

Le régime dit de perfectionnement a été mis en place pour répondre à un double mouvement : l'internationalisation des approvisionnements, (économies d'échelles et accroissement de la compétitivité prix) et la réexportation vers les marchés mondiaux ainsi que la délocalisation de la production par filiale de montage « l'usine tournevis ». L'évolution des pratiques des entreprises a eu pour conséquence ;

- Les pratiques de sourcing stratégique multimarchés, veille technologique et intelligence économique, audit géopolitique (matières premières)
- le développement des activités de sous-traitance, et de filiales atelier, Europe/pays tiers
- les exportations en CKD, (completely knock down), vers les pays tiers réalisant l'assemblage ou le montage, et la commercialisation des produits finis sur les marchés de l'UE ou internationaux.

Une PME moderne achète sa matière première sur les marchés étrangers les plus avantageux, Est et réexporte ses produits finis au proche orient et en Chine. ou bien assemble ses pièces détachées en république tchèque et réimporte le produit fini en Europe. Le terme de perfectionnement couvre l'ensemble de ces activités et ce régime permet sous certaines conditions de bénéficier de l'exonération totale ou partielle des droits de douane et des taxes

dus sur les produits admis. Ils bénéficient en outre de la suspension de contrôle communautaire, limitations, quotas. Les produits finis sont dits compensateurs.

- *Les différents régimes de perfectionnement*, on distingue le perfectionnement actif du perfectionnement passif selon que les opérations se déroulent dans l'UE ou hors de l'UE pays tiers.

- **le perfectionnement actif**, (PA) les transformations ont lieu dans l'UE

1. le régime de perfectionnement en suspension

l'entreprise peut importer en exonération de droits de douane et de taxes des marchandises de pays tiers, puis les réexporter de façon impérative après transformation dans des conditions concurrentielles favorables, stratégies produit-prix, analyse matricielle de M. Porter la mise à la consommation est réalisée dans un pays étranger, les droits de douane et taxes exigibles sont ceux du pays de destination à l'entrée sur le territoire.

2. le régime de perfectionnement en rebours

l'opérateur dans ce cas n'est pas certain de réexporter la totalité des produits, l'entreprise procède à la MAC et MLP, de façon simultanée et

s'acquitte des droits de douane et taxes. En ce qui concerne la quantité de produits réexportés vers les pays tiers elle devra effectuer une demande de remboursement auprès de l'administration.

- **le perfectionnement passif** les ouvraisons se déroulent hors du territoire de l'UE
Ce régime permet de réimporter des produits compensateurs, ouvrés dans les pays tiers en exonération partielle des droits de douane et taxes en application du principe de taxation différentielle, la taxation ne s'applique qu'à la plus value réalisée à l'étranger.
- *Le cas des réparations*, si les réparations des machines sont réalisées à titre gratuit la marchandise est réimportée en exonération totale des droits, déjà acquittés lors de l'entrée du matériel. Si elles sont faites à titre onéreux, la taxation porte sur le montant des réparations effectuées, au taux applicable à la marchandise le jour de la réimportation.

C - Les échanges intra communautaires : le régime de la TVA

Depuis la création du grand marché unique au 1er janvier 1993, la circulation des marchandises entre les états membres est libre et ne suppose plus de formalités ni de contrôle douanier aux frontières. Les entreprises qui commercent entre elles sur le territoire de l' Union Européenne doivent intégrer les obligations qui concernent les taxes et les mesures administratives et satisfaire aux opérations de contrôle a finalités statistiques.

1) Le fonctionnement transitoire de la TVA intracommunautaire

a) Rappel du fonctionnement de la TVA

La taxe sur la valeur ajoutée est un impôt général sur la consommation. Lorsqu'elle achète des biens et des services, l'entreprise verse la TVA a ses fournisseurs, elle collecte aussi de la TVA auprès de ses clients a l'occasion des ventes. La TVA fait l'objet d'une comptabilité balance et ne reste pas a la charge de l'entreprise on distingue ;

- la TVA à reverser sur les ventes
- la TVA réglée aux fournisseurs sur les achats (crédits de TVA) l'impôt dû par l'entreprise est égal à **(TVA sur achats - TVA sur ventes)**

b) Principes généraux dans l'Union européenne

3. **Nouvelle terminologie**

Depuis janvier 1993, les opérations de commerce avec les pays tiers doivent être distinguées de celles réalisées avec les états de l'UE. A l'intérieur de l'espace européen qui constitue nous le rappelons une zone de libre échange (commerce intra), les termes exportations et importations deviennent impropres, ceux-ci sont remplacés par livraisons et acquisitions .

- La livraison correspond au moment où se produit le transfert de propriété d'une marchandise expédiée d'un état de l'union vers un autre Etat , le transfert physique s'appelle expédition elle est en théorie exonérée de droits de douane et de taxes.
- L'acquisition est le moment où l'acheteur devient propriétaire d'une marchandise entrée sur le territoire national (confère contrat vente), elle reste soumise à l'application d'un taux de TVA, dont l'entreprise peut s'acquitter au premier point d'entrée sur le territoire communautaire ou au service des douanes du pays de destination dans le cas de l'utilisation d'un transit en franchise de taxes

4. **Fait générateur**

le fait générateur de la TVA ; définition
événement ou fait par lequel les conditions

légales sont réalisées pour permettre aux services fiscaux de rendre exigible le paiement de l'impôt selon les catégories d'acheteurs. Nous distinguerons l'acheteur privé et l'entreprise.

- dans le cas d'un acheteur privé ce qui désigne les particuliers, la TVA est perçue dans le pays d'achat. La livraison est le fait générateur, rares exceptions les « boutiques duty free ». Les voyageurs se rendant dans un pays tiers peuvent effectuer des achats HT, ports et aéroports [suppression de la vente HT en commerce intra communautaire (loi du 30/06/99)] « les ventes d'automobiles » sont taxées dans le pays de destination. Le taux de TVA est celui du pays de l'immatriculation.
- Dans le cas de l'acheteur est identifié comme entreprise on catégorise ce type par le terme « d'assujetti ». La TVA est due dans le pays de destination, le vendeur expédie ses marchandises HT, l'entreprise ayant réalisé l'achat verse la TVA due dans l'état d'acquisition aux taux en vigueur. À la livraison de la marchandise, une entreprise française acquiert des marchandises sur le marché allemand. Ces biens sont facturés HT par son fournisseur étranger, elle réglera donc la TVA au taux français, pourra déduire la TVA du reversement à l'administration française.

5. Cas particulier, prestations de services entre entreprises « assujetties »

nous distinguerons ;

- les prestations de services, transport, assurance, chargement ,manutention et prestations des intermédiaires
elles sont en principes taxées dans l'état de L'UE de départ des marchandises ou au lieu d'exécution matérielle, usine, .c'est donc le prestataire qui est redevable de la TVA.
- les travaux et activités de sous traitance l'assemblage ,le montage, sont assimilés a des opérations de commerce et considérés comme livraison de biens communautaires ,ces travaux sont facturés HT, au commanditaire qui déclare ses activités auprès des services fiscaux de son pays et paie donc la TVA au taux du pays destinataire des produits, si ceux ci sont réexporter vers un troisième état la TVA exigible sera celle du dernier pays et les produits seront facturés sur la totalité des opérations (« tissus britannique façon française et taxés au taux de TVA allemande »)

2) Les obligations des opérateurs, acheteurs assujettis

a) Les obligations fiscales

1. Le numéro d'identification

Les entreprises européennes doivent disposer d'un numéro d'identification fiscale, que l'acheteur communique à son fournisseur pour bénéficier du régime transitoire de la TVA, sa validité peut être vérifiée sur minitel 3615 TVA CEE

Ce numéro est composé

- d'un code pays ,norme ISO
- d'un code informatique ou clé de deux chiffres
- du numéro Siren de l'entreprise de neuf chiffres délivré par l'INSEE en France(répertoire national des entreprises)

Le vendeur peut facturer HT à condition qu'il indique sur sa facture le numéro d'identification fiscale de son client et puisse justifier de l'expédition, titre de transport, bon de livraison. Si ces conditions ne sont pas remplies il doit collecter la TVA au taux en vigueur dans son pays, la TVA devient alors non déductible dans le pays livré. Le montant des acquisitions communautaires doit être déclaré auprès des services fiscaux des impôts dont dépend l'acheteur et porté sur la déclaration sur le chiffre d'affaire CA3 ou CA4 en distinguant les opérations nationales et intracommunautaires.

2. le paiement de la TVA

l'entreprise acheteur doit verser la TVA due sur le montant de ses acquisitions. Les factures libellés en devises sont converties au taux interbancaire a la date d'exigibilité de la taxe, a compter de la date de livraison ou de facturation. la TVA est exigible le 15 du mois suivant l'acquisition.

b)Les obligations administratives

Deux fonctions continuent à subsister malgré l'abolition des frontières douanières instaurant la libre circulation des personnes des capitaux et des biens, et la suppression des formalités administratives.

3. l'établissement des statistiques du commerce extérieur ; un état récapitulatif a finalité statistiques doit être établi par les entreprises, la déclaration d'échange de biens DEB, leur permet de répondre a ses obligations, chaque entreprise doit mensuellement déclarer la totalité de ses livraisons et des acquisitions de biens auprès des services douaniers, dans le cas des introductions de marchandises les documents sont exigible a partir du seuil de valeur de 1 500 000 a 15 000 000 FRF et au delà. Dans les cas de l 'expédition valeur de le seuil se situe de 250 000 a 15 000 000 FRF(CEE 2256 /92)
4. la surveillance du respect des règles fiscales concernant la TVA.

3) Gestion des crédits de TVA à l'exportation

Lorsque une entreprise a collecté moins de TVA que de TVA à payer elle bénéficie d'un crédit de TVA, qui doit être reversé par l'état, sous réserve de la rédaction d'une demande express de remboursement (code des impôts art 242)

Un CA important à l'export signifie peu de TVA collectée en raison de l'exonération de la taxe pour les ventes à l'étranger, elle fait état d'une TVA déductible qui est liée aux achats de ses matières premières et de ses relations avec les fournisseurs. L'entreprise bénéficie d'un crédit permanent et des avances de trésorerie qui pénalisent l'exportateur, elle peut être soit exonérée, procédure d'achat en franchise, soit récupérer la totalité de la TVA acquittée sur ses achats.

4) L'Harmonisation Européenne

a) l'harmonisation des taux

Les taux de TVA sont différents d'un pays européen à l'autre même si tous possèdent deux taux, normal et réduit. Les états s'engagent vers l'adoption d'un taux normal fixé à 15% et d'un taux minimal de 5%. Pour information l'Italie dispose de trois taux, la Belgique cinq, seuls l'Allemagne et les Pays-Bas possèdent des systèmes proches de la France .

b) Le programme de coopération Fiscalis

Régime transitoire 1993-1999, après cette date la TVA ne devait plus être perçue à l'arrivée mais au départ

des marchandises. La commission reste favorable à la taxation à l'émission, Fiscalis est un programme de coopération, chargé de procéder à l'interprétation commune et correcte des règles de fiscalité indirectes.

D - CONCLUSION

La politique douanière de l'UE lui a permis de devenir la première puissance commerciale du monde, elle a conclu des accords préférentiels avec les pays tiers avec les objectifs suivants;

- d'encourager les relations commerciales avec les pays voisins par des franchises de droits de douane.
- d'aider les PVD en leur octroyant un accès préférentiel au marché intérieur grâce à des droits de douane réduits.
- de créer des liens avec d'autres puissances commerciales par des accords de coopération, comme la lutte contre la contrefaçon.
- de promouvoir les idéaux de l'UE, dans les pays qui ne respectent pas certains droits fondamentaux(le respect des droits de l'homme et les problèmes de l'intégration de la Turquie)

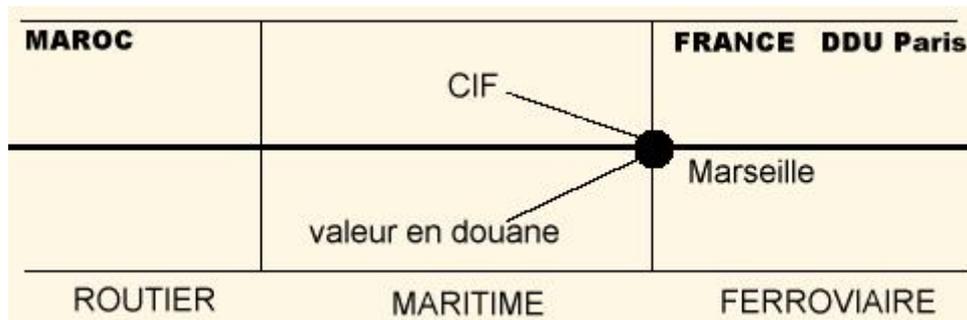
E- Annexe :PROBLEMES CONCRETS ET RESOLUTIONS

1) Application-1

Calculez le montant de la liquidation douanière, le coût de revient pour l'entreprise et la valeur statistique dans le cas suivant ;

- Importation du Maroc en DDU paris 53 400 EUR
- Transport routier au Maroc 153 EUR
- Transport Maritime jusqu'à Marseille 1830 EUR
- Post acheminement Marseille Paris 460 EUR
- TEC 4% MLP et MAC simultanées a Marseille

Marseille est le point d'entrée dans l'UE, donc la valeur en douane est CIF Marseille



- Valeur en douane = DDU paris - tarif ferroviaire =
 $53400 - 460 = 52\ 940$ EUR
- DD = $4\% \times 52\ 940 = 2118$ EUR
- Assiette TVA = valeur en douane + DD = $52\ 940 + 2118 = 55\ 058$ EUR
- Droits de douane et TVA sont versés a Marseille bureau de douane soit pour un montant total de 12 909 EUR
- Coût de revient = DDU paris + DD = 55 518 EUR

2) Application-2

Pour l'opération commerciale suivante « une entreprise française achète EXW des biens industriels auprès d'une société allemande, elle assure le transport et l'assurance des marchandises en s'adressant a un transitaire français ».

Vous indiquerez :

- qui de l'acheteur ou du vendeur est redevable de la TVA ?
- quelle sera la TVA acquittée
- Comment la TVA sera-t-elle acquittée?

Il s'agit d'une opération entre assujettis, il faut distinguer l'achat des biens industriels de leur transport

- Acquisition, à la condition que l'entreprise française communique son numéro d'identification fiscale à son fournisseur, elle sera redevable de la TVA en France taux de TVA française.
- Transport, l'entreprise française se charge du transport(vente EXW),elle est donneur d'ordre et le prestataire retenu est français. l'entreprise paiera donc TTC, taux de TVA française, les factures de transport et d'assurance.
- L'entreprise française intégrera le montant de cette acquisition dans sa déclaration mensuelle sur le chiffre d'affaire, CA 3,CA 4, et paiera volontairement son montant auprès des services fiscaux nationaux.
- La TVA due sur le transport sera normalement acquittée lors du paiement de la facture du transitaire

Table des matières

Techniques et management des opérations de COMMERCE INTERNATIONAL	1
Chapitre I - AVANT-PROPOS	2
A - L'internationalisation des entreprises	2
1) Les raisons commerciales	3
2) Les raisons financières	4
3) Les raisons externes à l'entreprise	5
B - Les échanges internationaux	6
1) La mesure des échanges	6
2) Le cadre des échanges	7
3) Les limites aux échanges	8
Chapitre II - I -ère PARTIE : LA LOGISTIQUE	10
A - Contrat international de vente, les incoterms	11
1) Contrat internationaux de Vente	11
2) Les Conditions Internationales de Ventes et les INCOTERMS	12
B - Stratégie de choix d'une solution transport	17
1) Le Choix d'une solution transport	18
a) délimiter les champs du possible	18
b) synthèse : application des critères de choix	21
2) Les Choix relatifs à la mise en oeuvre de la solution transport	22
a) choix de l'emballage et de la préparation de la marchandise	22
b) choix du transitaire	23
C - La mise en oeuvre du transport	24
1) le Transport Maritime	24
a) L'organisation internationale du transport maritime	24
b) la tarification du transport Maritime	27
b) Le Document Transport : Le Connaissance Maritime	29
2) Le Transport Aérien	30
a) L'Organisation du transport Aérien	30
b) La tarification du transport aérien	33
c) Le document transport aérien	34
3) Le Transport Routier	35
a) L'organisation internationale du transport routier	35
b) la tarification du transport routier	36
c) Le document de transport routier ; la lettre de voiture internationale CMR	36
4) Le Transport Ferroviaire	37
a) L'organisation internationale du transport ferroviaire	37
b) La tarification du transport ferroviaire	40
c) Le document transport ferroviaire ; La Lettre de voiture internationale CIM (LVI)	40
D - Le code juridique du transport	42
1) Le contrat de Transport	42
a) Les intervenants	42
b) Les obligations des parties au contrat	43
2) La Responsabilité du Transporteur	44
a) Responsabilités pour pertes et avaries	44
b) Les responsabilités pour retard	46

c) Causes d'exonération	46
3) La mise en cause de la responsabilité du transporteur	47
a) Formalités à accomplir	47
b) Indemnisation	48
E - L'assurance transport de marchandise	49
1) Généralités sur l'assurance	49
a) Les origines de l'assurance	49
b) Les acteurs de l'assurance	49
c) Les relations avec l'assurance	51
2) La mise en place du contrat d'assurance, la souscription de la police d'assurance	51
a) L'Assurance maritime sur « facultés »	51
b) L'assurance des marchandises transportées par voie terrestre, (route et fer)	54
c) L'assurance des marchandises transportées par voies aérienne	55
3) La mise en jeu du contrat d'assurance-transport, l'indemnisation de l'assuré	55
a) La Prime	55
b) La marche à suivre en cas de pertes ou de dommages	56
Chapitre III – 2^e PARTIE : LES DOUANES	59
A - La douane - les concepts de base	60
1) La dimension organisationnelle de la douane	61
a) Les missions de la douane	61
b) L'Organisation	62
c) La réglementation	62
2) Le traitement douanier de la marchandise	62
a) la réglementation	62
b) L'identification douanière des produits, l'espèce tarifaire	64
c) L'origine des produits	65
3) La dimension financière de la Douane	67
a) Nature des droits et des taxes	67
b) Modalités de calcul des droits et taxes	68
c) Le paiement des droits et des taxes	71
B - Les procédures douanières	72
1) Le dédouanement	72
a) Choix d'un bureau de dédouanement	73
b) Déclaration en douane	74
c) Le Dossier douanier	75
2) Les procédures de dédouanement	77
A) Procédures de droit commun	77
b) Les procédures simplifiées	80
c) Les procédures spécifiques	83
C - Les régimes douaniers	85
1) Le Régime Commun	85
a) Caractéristiques des opérations avec les pays tiers	85
b) Principes généraux	86
2) Les Régimes Economiques	89
a) Les régimes économiques adaptés au stockage des marchandises	90
b) Les régimes douaniers adaptés à l'utilisation des marchandises	92
c) Les régimes douaniers adaptés à la transformation des marchandises	95

C - Les échanges intra communautaires : le régime de la TVA	98
1) Le fonctionnement transitoire de la TVA intracommunautaire	98
a) Rappel du fonctionnement de la TVA	98
b) Principes généraux dans l'Union européenne	98
2) Les obligations des opérateurs, acheteurs assujettis	101
a) Les obligations fiscales	102
3) Gestion des crédits de TVA à l'exportation	104
4) L'Harmonisation Européenne	104
a) L'harmonisation des taux	104
b) Le programme de coopération Fiscalis	104
D - CONCLUSION	105
E- Annexe : PROBLEMES CONCRETS ET RESOLUTIONS	105
1) Application-1	105
2) Application-2	106