

Hubert Martini

TECHNIQUES
TERTIAIRES

Techniques de commerce international

- > Développement commercial à l'international
- > Achat > Logistique > Gestion des risques
- > Opérations douanières et intracommunautaires
- > Aspects bancaires et juridiques des opérations

BTS

DUT

Bachelor

Licence pro

Formation pro

DUNOD

Retrouvez les documents professionnels complémentaires signalés par le symbole @ et les actualités sur le site dunod.com

- > Connectez-vous à la page de l'ouvrage (grâce aux menus déroulants, ou en saisissant le titre, l'auteur ou l'ISBN dans le champ de recherche de la page d'accueil).
- > Sur la page de l'ouvrage, cliquez sur « les + en ligne » pour accéder au contenu protégé et le télécharger.

Graphisme de couverture
et de maquette intérieure : SG Création

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements



d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

© Dunod, 2017

11 rue Paul Bert 92240 Malakoff
www.dunod.com

ISBN 978-2-10-074060-4

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

Introduction	1
1 Pourquoi se développer à l'international en exportant ?	1
2 Pourquoi importer ?	4
3 Pourquoi s'implanter à l'étranger ?	4

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

1 L'entreprise est-elle prête ? Le diagnostic export	8
2 Quel mode de distribution choisir et pour quels produits ?	10
1 L'adaptation des produits aux marchés cibles	10
2 Les raisons qui motivent le changement du mode de distribution	10
3 Les paramètres qui contribuent aux choix du mode de présence	11
4 Les formes de présence	12
3 Quels sont les grands principes de la mercatique internationale ?	24
1 Introduction B to B ou B to C	24
2 Différenciation ou standardisation	25
3 Du marketing stratégique au marketing opérationnel	27
4 Les 4 « P » sous l'angle international	30
1 Les 4 « P » et le développement à l'international	30
2 Stratégie de communication internationale	32
3 La politique de distribution et l'animation de la force de vente et du réseau	33
4 La politique de produit et de prix à l'international	34
5 Comment élaborer son prix export ?	38

L'ACHAT À L'INTERNATIONAL

6	Comment trouver les fournisseurs et selon quels critères les choisir ?	42
1	Les sources d'informations	42
2	Les critères de recherche	44
3	La construction d'une grille de sélection de fournisseurs	44
4	La négociation avec les fournisseurs étrangers	47
7	Comparer des offres de différents fournisseurs	48
1	Construction d'un tableau comparatif	48
2	Exemples d'offres selon différents Incoterms	49

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

8	Généralités	56
1	Facturation des opérations	57
9	Comprendre les Incoterms 2010	59
1	Les Incoterms et documents requis	62
2	Exemples de cotations : les Incoterms et la construction des prix à l'import et l'export	64
3	Les Incoterms et les techniques de paiement	66
10	Maîtriser le transport maritime	69
1	Taxation du fret	71
2	<i>Liner terms</i> ou conditions de ligne	74
11	Maîtriser le transport aérien	80
1	Tarifcation du fret aérien	80
2	La Lettre de Transport Aérien (LTA)	81
3	Formalités en cas de perte ou d'avaries	83
12	Maîtriser les transports terrestres intercontinentaux	85
1	Transport ferroviaire	85
2	Transport routier	86
13	Comment assurer les marchandises expédiées ?	88
1	Responsabilité des transporteurs	88

2	Causes d'exonération et les limites d'indemnisation	89
3	Principales polices d'assurance sur facultés (marchandises)	90

OPÉRATIONS DOUANIÈRES ET INTRA-COMMUNAUTAIRES

14	Connaître les principes douaniers fondamentaux	96
1	Obligations déclaratives (zoom sur l'export)	96
2	Obligations déclaratives (zoom sur l'import)	99
15	Profiter des régimes particuliers	107
16	Comment trouver les informations sur les taux de droits et taxes et comment les calculer ?	114
1	Un site de référence	114
2	D'autres sites très utiles	114
17	Gérer les opérations communautaires et intra-communautaires	118
1	Spécificité des opérations au sein de l'Union européenne	118
2	Régime fiscal des échanges intracommunautaires	118
3	Les informations à alimenter dans la DEB (exemples)	119
4	La déclaration de Chiffres d'Affaires (CA3 ou CA4)	121
5	Facture commerciale	121
6	Taxation des prestations de services et du travail à façon	123
7	Incoterms opérationnels dans le cadre des échanges intracommunautaires	123

GESTION DES RISQUES LIÉS AUX OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

18	Identifier les risques	126
1	La classification des risques	126
2	La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation	128
19	Zoom sur le risque pays	130
1	Le contexte	130

2	Le modèle d'évaluation du risque pays par Coface	132
3	La cotation du risque-pays	134
20	Couvrir le risque de prospection	137
1	La couverture du risque de prospection par l'assurance	137
21	Le risque de non-paiement et son exposition	145
1	Une approche empirique du risque-client	145
2	L'analyse méthodologique du risque client	147
22	Comprendre les principes généraux de l'assurance-crédit	152
1	Principes d'indemnisation	153
23	Évaluer le risque de change	157
1	Le contexte des opérations avec risque de change	157
2	Notion de risque de change	158
3	La couverture interne du risque de change	161
4	Les couvertures externes du risque de change à l'export	163
5	La gestion du risque de change par les techniques d'assurance	170
24	La gestion du risque de change sur les importations et leur financement	172
1	Sensibilisation au risque de change à l'import	172
2	Les solutions internes de couverture	173
3	Les techniques bancaires de couverture	173

ASPECTS BANCAIRES DES OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

25	Choisir les instruments et techniques de paiement	178
1	Distinction entre instruments de paiement et techniques de paiement	178
2	Les instruments de paiement	179
3	Les techniques de paiement	181
26	Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire	187
1	Rappel de la définition	187
2	Les acteurs du crédit documentaire	187
3	Les documents du crédit documentaire	188

4	Les modes de réalisation	189
5	La présentation des documents et le contrôle des documents	190
6	La structure du message d'un crédit documentaire	190
27	Monter un crédit documentaire import et étude de cas	196
1	Les étapes du montage d'un crédit documentaire import	196
2	Exemple d'ouverture sur extranet de la Banque Populaire	197
3	Le financement d'un crédit documentaire import	199
28	Gérer un crédit documentaire transférable	208
1	Les particularités des opérations de négoce	208
2	Plusieurs situations non limitatives peuvent aboutir à des crédits documentaires transférables	212
29	Se servir des PBIS et des RUU 600 pour le contrôle des documents du crédit documentaire	217
1	Quels sont les changements apportés par la réforme ?	217
2	Les modifications concernant différents documents	219
3	Contrôle global des documents : les questions que l'on doit se poser	220
30	Maîtriser l'utilisation de la lettre de crédit stand-by	224
1	Définition	224
2	Les acteurs de la LCSB	224
3	La mise en place d'une LCSB	225
4	L'utilisation d'une LCSB – c'est-à-dire la mise en jeu d'une LCSB	227
31	Comprendre l'OBP (Obligation Bancaire de Paiement)	234
1	Définition	234
2	Fonctionnement	234
3	La place de l'OBP	234
4	Perspectives	235
32	Financer ses opérations import et export à court terme	236
1	Besoin de financement inhérent à l'export	236
2	Avance en devises à l'export (ADE)	236
3	Mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) appelée parfois aussi Dailly étranger	237
4	Affacturage	237

33	Maîtriser les cautionnements et garanties internationales	238
1	Cautionnements ou garanties internationales	238
2	Garantie directe ou indirecte	241
3	Garanties par nature	242
34	Utiliser les financements hors commerce courant	247
1	Financements classiques	247

ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DES OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

35	Constituer des contrats de commerce courant	253
1	Caractéristique d'une offre	253
2	La phase précontractuelle	253
3	Les clauses d'un contrat de commerce international	254
4	Les aspects juridiques du commerce électronique	256
36	Les spécificités des contrats d'agence et de distribution	265
1	Le contexte de la représentation et de la distribution à l'étranger	265
2	Le contrat d'agent	265
3	Le contrat de distribution	267
37	Comment protéger des marques, des dessins et modèles et le dépôt de brevet ?	270
1	La protection des marques	270
2	Les dessins et les modèles	271
3	Le dépôt de brevet	272

ANNEXES

1	Les abréviations et acronymes	273
2	Glossaire	274

Introduction

Les entreprises qui souhaitent se développer à l'international disposent de plusieurs options : soit elles exportent au départ de France ou à partir d'autres pays (négoce international et sous-traitance internationale) soit elles décident de s'implanter à l'étranger. Par ailleurs, les opérations d'importations s'avèrent nécessaires dans le cadre de la fabrication en France ou à l'étranger.

D'où les trois questions auxquelles nous allons essayer de répondre :

- ▶ Pourquoi se développer à l'international en exportant ?
- ▶ Pourquoi importer ?
- ▶ Pourquoi s'implanter à l'étranger ?

1 Pourquoi se développer à l'international en exportant ?

Pendant des décennies, la majorité des entreprises se sont intéressées aux marchés étrangers que lorsqu'elles y étaient contraintes pour des raisons conjoncturelles, l'exportation étant alors considérée comme une solution en dernier ressort pour maintenir l'activité de l'entreprise. Cependant, il faut noter que depuis des siècles, des entreprises françaises ont vendu à l'étranger leur production : on dégustait de bons vins français et du champagne à la table des tsars, on se meublait à la cour d'Autriche ou en Russie avec du mobilier « made in France », les exemples étaient déjà nombreux mais ne concernaient qu'un nombre limité de produits. La France a toujours été un pays d'exportation (et d'importation) même si d'autres pays comme l'Allemagne semblent avoir une approche exportatrice plus « génétique ». Les Allemands plaisaient parfois sur notre esprit colonisateur des siècles passés en nous rappelant que nous avons développé de nombreuses infrastructures de par le monde pour propager notre culture... Les entreprises allemandes envoient leurs commerciaux sur les routes et les chemins de fer que nous avons construits pour vendre leurs produits, industriels notamment.

Si on interroge des exportateurs français sur l'origine de leur démarche export, les réponses variées peuvent se résumer pour l'essentiel ainsi.

A L'exportation comme alternative au marché national

Comme souligné précédemment, c'est une démarche normale qu'une entreprise cherche au fur et à mesure à étendre son marché, soit en raison d'une saturation de la demande, soit en raison d'une concurrence exacerbée.

> EXEMPLE

Un producteur de fromage vend dans un premier temps dans son environnement proche, puis si ses moyens de production le permettent et si sa production est d'excellente qualité, il peut séduire des restaurateurs, des épiceries fines... et ultérieurement sa production peut se retrouver sur la table de restaurants français à New York ou à Tokyo.

Nombreux sont les producteurs de vin qui organisent des visites de leur vignoble et de leur exploitation avec dégustation à la clé. Grâce aux visites et contacts qui se créent, nombreux sont ceux qui ont découvert que leurs produits pouvaient séduire des Suédois, des Anglais, des Brésiliens. L'exportation démarre par des envois ponctuels à des anciens visiteurs, leur famille ou leur relation. Puis le pas est franchi, l'exportateur trouve un distributeur en capacité de promouvoir et de commercialiser ses produits sur un marché donné. En parcourant la France, on constate que ce cas n'est pas isolé, ils concernent beaucoup de production artisanale, alimentaire ou non.

B L'exportation est perçue comme un moyen d'équilibrer le portefeuille de risques

L'entreprise qui est mono-marché se trouve fragilisée si son marché de référence connaît une décroissance liée à une conjoncture économique, une nouvelle réglementation, une nouvelle concurrence ou des changements d'habitudes des consommateurs.

On pense en premier lieu à l'industrie automobile qui, très tôt, a cherché à se développer à l'international pour limiter ses risques du mono-marché, même si d'autres raisons ont guidé ce choix :

- ▶ recherche d'économies d'échelle en augmentant la production ;
- ▶ adaptation des produits à d'autres marchés afin de bénéficier d'une courbe d'apprentissage favorable à l'entreprise et rénover son offre locale avec plus d'options ;
- ▶ demande étrangère générée par des salons internationaux...

C L'exportation est inhérente à l'activité de l'exportateur

Il est des secteurs d'activité où soit les coûts de développement sont très élevés (pharmacie par exemple) soit la demande est limitée sur le marché local (aéronautique civile ou militaire par exemple). Les entreprises sont donc conduites à penser international très en amont de leur stratégie et du développement du produit.

Airbus et Boeing ont développé des avions moyen-courriers et long-courriers qui visent le marché mondial des compagnies aériennes. Le marché français ou américain ne pourrait pas suffire respectivement à Airbus et Boeing.

En parcourant le monde, on constate que malgré le développement des médicaments génériques, les médicaments des grands laboratoires pharmaceutiques (Pfizer, Glaxo, Sanofi...) sont présents dans le monde entier.

Les constructeurs d'avion militaire se trouvent dans la même logique. Dassault ne peut se limiter aux commandes publiques des armées françaises surtout dans un contexte de réduction des dépenses militaires.

La vente du Rafale à l'Inde, au Qatar, à l'Égypte constitue une opportunité tant espérée qui a eu du mal à se concrétiser. Une fois les premières ventes réalisées, elles constituent une vitrine pour attirer de nouveaux clients.

D L'exportation a été stimulée par des actions publiques nationales ou régionales en faveur des entreprises exportatrices

Les actions des pouvoirs publics sont constantes pour essayer de stimuler nos exportations dans un contexte de déficit de la balance du commerce extérieur depuis des

décennies. Le dispositif d'appui aux exportateurs a été souvent critiqué par le passé pour son manque de lisibilité, avec de multiples intervenants déboussolant les exportateurs qui ne savaient plus à qui s'adresser. Cette pléthore d'organismes a conduit à un manque d'efficacité du système, malgré la bonne volonté de chacun, et un coût économique élevé compte tenu des résultats.

En 2014, de nombreuses structures ont été réunies sous la bannière BusinessFrance (www.businessfrance.fr). Cette EPIC (Établissement Public Industriel et Commercial) est en charge de développer l'exportation des produits français et les implantations étrangères en France. Si le nouveau dispositif apporte une plus grande visibilité, le coût de fonctionnement reste élevé et les résultats sont encore perfectibles au vu de la balance commerciale dont le déficit ne cesse de croître malgré quelques soubresauts liés aux ventes d'équipements aéronautiques.

En effet, le nombre de PME françaises exportatrices est quatre fois plus faible qu'en Allemagne. Une grosse partie des exportations françaises est concentrée sur quelques dizaines d'entreprises et quelques secteurs d'activité. La perte de compétitivité de l'économie française est liée entre autres à des coûts trop élevés (les charges sur les entreprises sont souvent décriées), un positionnement qualitatif médian qui donne l'impression, de prime abord, que les produits sont chers compte tenu de leur qualité. Cette perception est à nuancer selon les secteurs d'activité et les entreprises, mais force est de conclure que malgré des moyens importants mis en place pour le développement des exportations françaises, des actions plus pragmatiques doivent être faites auprès des entreprises pour qu'elles intègrent davantage les forces de nos concurrents. D'autre part, l'État doit se moderniser plus rapidement en dépoussiérant des pans entiers de notre droit et de nos réglementations. Ceci ne sera que bénéfique aux entreprises et l'État allégera son coût de fonctionnement et pourra réduire la pression fiscale qui pèse sur les entreprises.

Il faut noter que de nombreux organismes favorisent l'exportation au niveau des fédérations professionnelles, des chambres de commerce, des directions régionales, parfois des départements.

Les salons organisés en France, le site Internet d'une entreprise ou le marquage des produits sont autant de possibilité d'attirer l'attention d'acheteurs étrangers.

Ce dernier point est important, combien de fois n'avons-nous pas été surpris qu'un produit attrayant, performant n'indique pas de façon lisible le nom du fabricant et ses coordonnées. Il peut s'agir de fabricant de mobilier urbain, de biscuits à apéritif distribués sur une compagnie aérienne...

> EXEMPLES

On pense à un fabricant de borne Internet que l'on trouve dans le métro parisien. Ces bornes permettent de surfer, de se guider en Ile-de-France. Le fabricant dispose d'un produit qui peut attirer des acheteurs étrangers de passage à Paris, décideurs au niveau d'une ville, d'une compagnie de transport public. Les coordonnées de l'entreprise de Valence (www.ipmfrance.fr) se trouvent indiquées sur une étiquette autocollante argentée sur un des côtés de la machine, vraiment peu visible. Dommage : un marquage en façade sur le métal de la borne aurait été judicieux.

À l'inverse, on pense à une entreprise de robinetterie française à usage collectif (Delabie) qui a un très bon visuel. Présent dans de nombreux aéroports, grands hôtels, stades, chambres de commerce et autre locaux collectifs, sa bonne visibilité est un atout pour pénétrer de nouveaux marchés étrangers. Sa participation régulière à des salons internationaux associée à la création de bureaux commerciaux sur des zones stratégiques contribue à son développement commercial.

On peut encore citer un fabricant de plots motorisés Urbaco (www.urbaco.com). Cette société, créée en 1986, a su se développer sur le réaménagement des centres ville dans les années 80 et 90 en Europe puis en Amérique du Sud... Le rapprochement en 2004 avec CAME, le leader mondial dans les portiques et barrières de sécurité, offre une plus grande visibilité à cette PME. Le contexte sécuritaire offre par ailleurs de nombreuses opportunités de développement commercial.

☒ L'exportation peut être motivée par des demandes inattendues de clients étrangers

Sans tomber dans le conte de fée, nombreuses sont les entreprises qui ont été amenées à exporter ou à s'intéresser à tels nouveaux marchés suite à une sollicitation étrangère.

2 Pourquoi importer ?

L'importation est le pendant de l'exportation. Les grands pays exportateurs sont souvent des grands pays importateurs.

Plusieurs raisons peuvent être avancées :

- ▶ un pays ne dispose pas de toutes les matières premières nécessaires à son activité économique ;
- ▶ l'achat à l'étranger peut s'avérer moins cher ;
- ▶ des savoir-faire ne sont pas ou plus disponibles, les produits doivent être importés. La délocalisation de certaines industries pour des raisons économiques rend l'importation inéluctable : on pense à la lunetterie, l'industrie de la chaussure... ;
- ▶ ouvrir son marché en important, c'est aussi manifester du caractère réciproque de l'échange. Force est de constater que le discours des pouvoirs publics en France est très orienté export et ne comporte que peu de références à l'importation. Ceci est dommageable à deux titres : si les importateurs étaient mieux accompagnés dans leur démarche import, cela améliorerait leur propre compétitivité par les coûts et la qualité. Par ailleurs cela pourrait constituer un signe fort aux pays fournisseurs que la France souhaite exporter vers leur pays mais est disposée à promouvoir leurs exportations. Sur des salons algériens ou tunisiens, on trouve des plaquettes rédigées en français par des organismes allemands ou hollandais pour que les exportateurs locaux puissent rentrer sur leurs marchés respectifs !

3 Pourquoi s'implanter à l'étranger ?

La présence des entreprises françaises n'est pas une nouveauté, celles-ci n'ont pas attendu la période de la délocalisation entamée dans les années quatre-vingt. Ainsi les banques françaises se sont implantées il y a fort longtemps de par le monde pour accompagner les grandes entreprises françaises en Afrique ou en Asie. Ces implantations bancaires ont été aussi favorables aux PME. La Société Générale est présente depuis plus de 60 ans au Maroc avec la SGMA. Le groupe Fromagerie Bel a créé sa première implantation au Maroc en 1977.

> EXEMPLE

Un groupe pionnier à l'international

Depuis 1929, date d'implantation de la première filiale Bel à l'étranger, le Groupe a fait de l'internationalisation de ses activités un levier de croissance stratégique. Aujourd'hui, Bel ce sont 33 implantations, 30 sites de production sur les cinq continents et des fromages distribués dans près de 130 pays. (www.groupe-bel.com).

Des entreprises du secteur du bois, du café se sont implantées au cours du XIX^e siècle au fil de la colonisation tant en Asie qu'en Afrique, entraînant dans leur sillage des PME de tout secteur. L'implantation est motivée par plusieurs raisons.

> EXEMPLES

Historiquement, les entreprises françaises se sont implantées pour bénéficier des matières premières disponibles dans les pays qui avaient été colonisés par la France. Les matières premières sont soit de nature minérale soit liées à l'agriculture. Puis le développement de la colonisation a créé son propre marché local avec la présence des colons et de l'armée sur place puis ultérieurement d'une classe aisée locale. Cette période a duré plusieurs siècles.

À partir des années 70-80, des stratégies de délocalisation ont commencé à être mises en place par les grandes entreprises européennes, dans le secteur textile entre autres. Au début, il y a eu recours à la sous-traitance puis au fil des années, des filiales de production ont été créées en fonction du contexte fiscal et du coût de la main-d'œuvre.

À partir des années 70-80, voire plus tôt pour des cas spécifiques, les grandes entreprises ont observé que des marchés étrangers constituaient des opportunités réelles et suffisantes pour justifier la création d'une filiale commerciale puis industrielle. Ces implantations industrielles à l'étranger ont constitué un débouché important pour les fournisseurs habituels des sociétés-mère. Le secteur automobile est assez emblématique. Les constructeurs automobiles ont créé des filiales commerciales puis des filiales de production quand le marché le justifiait, soit en raison de son potentiel soit en raison des barrières douanières sur les pièces détachées ou les CKD (*Complete Knock Down* ; en français un « nécessaire non assemblé ») L'utilisation de tels kits est une pratique commune chez les constructeurs automobiles qui les vendent à leurs filiales situées à l'étranger. Le Brésil a une politique très protectionniste et taxe non seulement fortement les véhicules mais aussi les CKD. Cela explique la présence de Ford, Fiat, Volkswagen ou Chrysler depuis les années soixante. Les constructeurs français sont arrivés plus tard avec Renault à Curitiba et Peugeot à San Paulo et Rio de Janeiro avec une présence plus ancienne en Argentine.

> EXEMPLE

Peugeot, une présence mondiale

Pour soutenir l'ambition des marques à l'échelle mondiale, le Groupe PSA vise le lancement d'une nouvelle voiture par région, par marque et par an à partir de 2018. Il s'appuie pour cela sur le déploiement d'une stratégie produit ciblée au niveau mondial, basée sur des programmes multimarques et multi-régions.¹

> EXEMPLE

La présence du groupe Suez dans le monde

La présence à l'international ne se limite pas aux entreprises industrielles. Le secteur de l'hôtellerie (groupe Accor) ou de la grande distribution témoigne du savoir-faire français qui s'exporte et s'implante.

1. Source : www.groupe-psa.com

> EXEMPLE

La grande distribution

Le groupe Carrefour réalise plus de 60 % de son chiffre d'affaires dans ses implantations à l'étranger. Carrefour dans le monde compte plus de 11 900 magasins dans plus de 30 pays (chiffres : 31 décembre 2016).

Le concurrent groupe Casino a opté pour une stratégie d'implantation plus limitée et plus concentrée.

Des positions fortes à l'international

Résultat d'un profond remodelage de son portefeuille d'actifs, l'implantation géographique de Casino est constituée de pays à fort potentiel de développement, caractérisés par une population jeune et importante, des taux de croissance économique élevés et une part de la distribution organisée encore minoritaire.

Casino a fait de l'Amérique Latine sa zone d'implantation prioritaire à l'international. Ses filiales y détiennent des positions de leader grâce à des enseignes bénéficiant d'une présence historique et d'une relation de proximité avec leurs clients.

Preuve de ce dynamisme, cette zone affiche des performances soutenues sur l'ensemble de l'année avec une croissance organique de +7,1 % de GPA Food (Brésil) en 2015, et une croissance des ventes de 4 % en organique en Colombie. Enfin, Casino est présent dans l'Océan Indien à travers la société Vindémia. En accord avec sa stratégie et ses valeurs, le groupe Casino s'implante sur les marchés étrangers dans le respect des cultures, des réglementations et des usages propres à chaque pays. Son expansion internationale repose sur la recherche d'alliances avec des sociétés et enseignes qui bénéficient d'une présence historique sur leur marché et d'une relation de proximité avec leurs clients. Cette dynamique permet d'accéder à une connaissance approfondie du marché et de mettre en place un véritable partenariat avec les acteurs économiques locaux. Notamment en matière d'approvisionnements, en privilégiant les filières de production locales. Parallèlement, le groupe Casino déploie sur la scène internationale son modèle de croissance dual « commerce et immobilier ». Cette stratégie se traduit par la création de centres commerciaux modernes et attractifs, conformes aux standards internationaux mais toujours en phase avec les modes de consommation de chaque pays. L'ensemble de ces activités permet au groupe Casino de contribuer activement à l'économie des pays où il est présent, que ce soit en termes de contribution fiscale, d'emplois, de formation et de promotion sociale, de développement du secteur agroalimentaire ou encore d'aménagement du territoire.

Source : www.groupe-casino.fr/fr/le-groupe/des-positions-fortes-a-l-international

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

- 1** L'entreprise est-elle prête ? Le diagnostic export
- 2** Quel mode de distribution choisir et pour quels produits ?
- 3** Quels sont les grands principes de la mercatique internationale ?
- 4** Les 4 « P » sous l'angle international
- 5** Comment élaborer son prix export ?

1

L'entreprise est-elle prête ? Le diagnostic export

On parle souvent de diagnostic export. En fait, cette expression revêt un double contenu : le diagnostic export interne et le diagnostic export externe.

- ▶ Le premier est basé sur une étude des forces et faiblesses de l'entreprise dans le cadre d'un développement export.
- ▶ Le second est basé sur une analyse des données commerciales, géopolitiques et économiques sur le pays et le secteur visé.

Nous allons traiter le diagnostic export interne. À partir de la collecte d'informations sur l'entreprise de nature commerciale, technique, financière et organisationnelle, il est possible de présenter un état des lieux de la situation de l'entreprise candidate à l'export et d'identifier les mesures correctrices nécessaires ou de conclure à l'incapacité pour l'entreprise de surmonter à court terme ses handicaps.

Domaines	Compositions
Diagnostic commercial	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Niveau d'internationalisation de l'entreprise ▶ Position sur son marché historique, évolution du CA (chiffre d'affaire) par zone, par produit, en volume, en valeur ▶ Aspects concurrentiels ▶ Image et notoriété de l'entreprise et/ou des produits ▶ Variété et étendue de la gamme ▶ Cycle de vie des produits, matrice BCG ▶ Niveaux de performance : innovations, normes, qualité, services ▶ Stratégie de dépôt de marques, dessins, brevets et modèles ▶ Réseaux de commercialisation, force de vente, dynamise commercial
Diagnostic humain et organisationnel L'entreprise dispose-t-elle des ressources internes tant en matières logistiques que ADV pour répondre aux problématiques d'exportation ?	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ressources humaines : nombre, niveau de formation, compétences, taux d'encadrement, pyramide des âges, conditions de travail, climat social ▶ Modalités d'exercice du pouvoir et du management ▶ Place du service commercial export ▶ Culture d'entreprise ▶ Environnement et références culturelles
Diagnostic technique L'entreprise dispose-t-elle d'un niveau de compétences pour faire face à des demandes spécifiques – adaptations normatives, adaptations commerciales ?	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Capacité de production ▶ Modernité des équipements, flexibilité, méthodes ▶ Niveau d'investissement, recherche, innovation ▶ Gestion des approvisionnements, organisation logistique ▶ Service après-vente et supports techniques ▶ Recours à la sous-traitance





Domaines	Compositions
Diagnostic financier Le développement à l'international nécessite des ressources financières au niveau de la recherche et développement, de la prospection, puis en phase de production en raison du décalage entre les dépenses engagées et les éléments facturés et payés.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Capacité et équilibre financiers ▶ Niveau d'endettement ▶ Fonds de roulement et besoins en fonds de roulement ▶ Immobilisations ▶ Taux de marque ou de marge, profitabilité

Il est possible de construire un tableau synthétique comprenant des critères d'analyse et un système de notation sous forme de points.

Production			
Capacité de production excédentaire			20 % et plus par sous-traitance.
Gestion de la production			Respect des délais.
Qualité			Normes UE et répond aux exigences de la grande distribution. L'entreprise n'est pas certifiée ISO 9 000.
Recherche			Collaboration avec un laboratoire privé mais pas d'activité de recherche dans l'entreprise.
Mise au point de nouveaux produits			15 nouveaux produits par an, ce qui est élevé, dont un tiers commercialisés.
Commercialisation			
Marché permanent			Marché domestique, pas d'expérience export.
Circuits actuels			MDD qui permettent de faire du volume mais pas de notoriété. Circuits restreints dans les herboristeries.
Notoriété nationale			Seulement dans le circuit des herboristeries auprès d'une clientèle déjà conquise par l'aromathérapie.
Notoriété internationale			Aucune.
Différenciation du produit			Elle existe réellement (principes actifs brevetés) mais encore faut-il la faire connaître.
Force de vente			Dirigée vers le marché national et probablement plus tournée vers la négociation avec la grande distribution.
Concurrence			Celles des grands groupes, des laboratoires privés nombreux et de toutes les marques classiques qui représentent autant de produits de substitution.

En fonction du score, il est possible de déterminer les mesures correctrices à mettre en place pour que l'entreprise soit mieux préparée à affronter les marchés étrangers :

- ▶ compétences en langues à acquérir ;
- ▶ nouvelle organisation avec une ADV, voire une structure partagée ;
- ▶ augmentation des ressources financières ;
- ▶ acquisition de connaissances techniques logistiques, financières, fiscales...

2 Quel mode de distribution choisir et pour quels produits ?

Les formes d'implantation à l'étranger sont diverses en fonction des objectifs commerciaux et du degré de contrôle souhaité par l'entreprise. Elles dépendent aussi de la nature des biens exportés ainsi que de la réglementation juridique et fiscale dans le pays visé. Il n'y a pas de règle immuable quant au choix des canaux de distribution. Certaines entreprises passent de la phase d'exportation simple à la présence d'une filiale de distribution voire de production sur plusieurs années ou décennies ; d'autres entreprises optent très rapidement pour une présence locale.

1 L'adaptation des produits aux marchés cibles

La commercialisation sur les marchés étrangers impose des adaptations techniques ou commerciales selon les produits et les marchés cibles. Malgré la standardisation des habitudes de consommation dans de nombreux pays liée entre autres à l'occidentalisation des modes de vie, les produits requièrent des adaptations en raison de références culturelles différentes, de goûts divers.

> EXEMPLES

- Les barres chocolatées sont plus ou moins sucrées selon les pays, la texture du caramel est différente, la taille et le croquant des noisettes ne sont pas toujours identiques.
- Le saumon fumé a une texture différente, plus ou moins de sel, un aspect plus ou moins rosé.

Les entreprises recherchent la standardisation, mais elles ne peuvent la pratiquer le plus souvent qu'avec un minimum d'adaptation indispensable à l'adoption du produit par les consommateurs locaux.

Les yaourts, les bouteilles de bière ou les flacons de shampoing ont souvent des tailles variées selon les pays. Les rayonnages des magasins ou la taille des compartiments des réfrigérateurs témoignent d'habitudes de consommation différentes. Il est à noter que certaines entreprises parviennent à proposer des produits identiques sur plusieurs marchés distincts compte tenu d'une certaine globalisation de la demande. Ceci est flagrant dans les produits de luxe (parfum, maroquinerie, produits cosmétiques de luxe, horlogerie).

2 Les raisons qui motivent le changement du mode de distribution

A Les raisons commerciales

Voici quelques motifs commerciaux : le marché national est souvent limité en termes quantitatifs et l'entreprise souhaite souvent réduire sa dépendance à son marché domestique,

elle est stimulée à se développer sur des marchés étrangers en commençant par l'exportation directe. La délocalisation à l'étranger peut être motivée par le rapprochement des clients.

EXEMPLES

Plusieurs secteurs d'activité témoignent de cette stratégie : les producteurs de produits laitiers se sont implantés dans de nombreux pays pour se rapprocher de la demande étrangère. On pense à Lactalis, Bel, Sodiaal, Danone, Nestlé. Les industriels du ciment, le Mexicain Cemex ou le Français Lafarge associé au Suisse Holcim, ont une présence mondiale afin d'être au plus près des marchés. Une meilleure prise en compte de la demande locale a aussi motivé le brasseur/producteur de vins Castel Frères SA à s'implanter en Afrique tant à l'ouest qu'à l'est pour produire une bière de qualité à des prix compatibles avec le pouvoir d'achat des consommateurs locaux. Par ailleurs en tant que producteur et négociant en vins, Castel a développé ses activités export en utilisant les principaux canaux de distribution (exportation directe, agents et importateurs) en Afrique, en Russie ou en Asie du sud-est.

B Les raisons industrielles

Les motifs industriels sont nombreux :

- ▶ rapprochement des sources d'approvisionnement : certains industriels du papier ou du meuble se sont délocalisés ;
- ▶ avantage technologique ;
- ▶ sous-traitance industrielle : les sous-traitants de l'automobile ont généralement suivi leurs donneurs d'ordre (Brésil, Chine, Russie, Mexique ou États-Unis) ;
- ▶ coopération, partenariat, joint-ventures pour limiter les investissements, obtenir une meilleure rentabilité ou limiter les risques.

C Les raisons financières

Enfin on se doit de mentionner les motivations financières : délocalisations de sièges sociaux, avantages fiscaux et aides à l'implantation, sources de financement attractives, contournement des barrières tarifaires.

3 Les paramètres qui contribuent aux choix du mode de présence

Le produit en lui-même est déterminant dans le choix du canal de distribution. Le produit est-il technique ? nécessite-t-il de l'installation ou de la formation ? un service après-vente est-il nécessaire sur place ? Ainsi un produit technique qui bénéficie d'une garantie contractuelle et, en premier lieu, légale doit pouvoir être réparé dans le pays étranger. L'exportation directe sans support local est à exclure. Le support local, à condition d'être partagé, deviendra vite une nécessité commerciale et technique.

La stratégie commerciale de l'entreprise va orienter le choix du mode de présence : le prix, le produit, la promotion et la publicité contribuent à définir les possibles. Ainsi, le prix d'acceptabilité d'un produit par le marché étranger peut justifier l'implantation d'une structure de production locale si le marché offre un potentiel réel et des coûts acceptables. Le mix-marketing de certaines entreprises textiles justifie le développement par le recours à

des franchisés ou des filiales commerciales pour avoir une maîtrise de la chaîne de valeur et récupérer l'essentiel des marges (Mango, H&M, Zara...).

L'organisation de l'entreprise et les compétences locales : en fonction de la structure de l'entreprise et des ressources disponibles, l'entreprise pourra mettre du personnel en support à un importateur, à une franchise ou à une coopération industrielle.

L'attractivité du marché rentre aussi dans les facteurs de décisions. La taille du marché n'est pas toujours le reflet du potentiel réel. L'exemple de Singapour ou de Hong-Kong est très intéressant. Des sociétés françaises sont présentes par centaines sous forme de filiale commerciale, partenariat, importateur. Autre facteur d'attractivité : la progression en termes de ventes, le degré de pression concurrentielle, la localisation géographique en tant que plateforme commerciale, industrielle ou de services tertiaires.

Les ressources financières de l'entreprise ne sont pas limitées. Certaines formes de présence nécessitent des fonds importants – filiales commerciales ou industrielles. Par ailleurs les actionnaires peuvent exiger un retour rapide sur investissement et empêcher de ce fait d'opter pour des choix plus judicieux sur le moyen et long terme.

Certains pays réglementent de façon drastique l'accès des entreprises étrangères à certains secteurs d'activité. Le partenaire local peut devoir obligatoirement être majoritaire, sachant que ses erreurs futures seront imputées à l'ensemble de la structure locale. En fonction du contexte juridique et fiscale, certaines formes juridiques de présence seront préconisées (importateur au lieu d'agent, groupement momentané d'entreprises au lieu de joint-venture).

4 Les formes de présence

Il est fréquent de classer les modes de présence à l'étranger selon le degré de contrôle de l'entreprise ; nous ne traiterons que les formes les plus fréquentes.

A La vente avec maîtrise de la commercialisation

1 • La vente directe à l'export

L'entreprise exportatrice gère elle-même ses exportations au travers d'actions multiples en tirant profit du dispositif d'appui à l'export (www.france-international.fr¹).

La vente à l'export se réalise sans intermédiaire. Elle est gérée par le service commercial et parfois par le service ADV (Administration Des Ventes), complété par des ingénieurs en support. La prospection de l'entreprise est assurée par la force de vente de l'entreprise. Les salariés de l'entreprise organisent ainsi la prospection, la rédaction de l'offre commerciale, la négociation et l'expédition jusqu'au paiement final.

1. France International s'adresse aux entreprises, notamment les PME/ETI, qui souhaitent un point d'entrée unique d'accès aux informations et offres de services utiles pour soutenir leurs démarches d'internationalisation. Tourné vers l'utilisateur, ce portail répond à un besoin et à une demande. Le maximum d'informations utiles, ainsi que les offres de services, publiques et privées, en matière d'appui à l'exportation y sont référencées. Conçu pour être facile d'usage, l'ensemble des sites des partenaires du portail y sont accessibles. Les exportateurs pourront trouver sur ce site « ma checklist à l'international ». www.france-international.fr

EXEMPLE

Une reconversion salubre pour les couteliers du Nogentais

Suite à une concurrence asiatique dans le domaine de la coutellerie, certains couteliers de la vallée du Nogentais (Haute-Marne) se sont reconvertis dans les instruments pour la chirurgie.

La tradition industrielle de la région de Chaumont est celle de la forge, à l'image notamment de la ville de Nogent, qui s'était précocement spécialisée dans la coutellerie et surtout la cisellerie. Cet artisanat n'a toutefois pas réussi à s'adapter et s'est engagé dans un long mouvement de repli dès la fin du XIX^e siècle, au point de compter moins de cent emplois aujourd'hui. Les forgerons ont toutefois alimenté, dès l'après-guerre, un puissant mouvement de réorientation structurelle vers les instruments de chirurgie, puis les implants chirurgicaux (prothèses articulaires). On pourra citer la société Oury-Guyé dont une grande partie de la production part à l'export et entre autres vers les États-Unis : www.oury-guyé.fr. Ces entreprises aux moyens limités font essentiellement de l'exportation directe et se font connaître sur les salons internationaux.

Ceci peut être complété par :

- ▶ des représentants salariés ;
- ▶ une présence sur les salons internationaux ;
- ▶ l'utilisation des services des chambres de commerce et de Business France.

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Absence d'intermédiaire mais plus de difficulté pour toucher les prospects et, parfois, méconnaissance des usages... ▶ Maîtrise de la commercialisation mais le recours aux services de Business France peut être utile. ▶ Lien direct avec le client ce qui permet une plus grande souplesse et adaptation et un meilleur contrôle des marges.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pour des produits techniques, difficulté à assurer le service après-vente. Fidélisation de la clientèle aléatoire. ▶ Couverture difficile en cas de territoire large tel que les États-Unis, le Brésil ou la Chine. ▶ Chiffre d'affaires non régulier, la réussite dépend de la qualité du service commercial. ▶ La gestion des risques et des commandes restent à la charge de l'exportateur.

2 • L'agent commissionné

L'agent commercial est chargé par le mandant (l'entreprise exportatrice) de vendre ses produits/services. Il réalise pour cela un travail de prospection, de négociation, de contractualisation et de suivi de la clientèle. Il est le vendeur et signe les contrats pour le compte de son mandant. Il est rémunéré par son mandant sur la base d'une commission (commission d'agence), variable selon les marchés, et rien ne s'oppose à ce qu'il perçoive une rémunération fixe mensuelle (forfait charges, frais...). Il est important de noter qu'en France et aussi dans l'Union Européenne, l'activité d'agent commercial est réglementée, par des directives européennes et les droits nationaux. Des contrats types pour agents commerciaux existent et se nomment mandats. Les points essentiels de ces contrats (mandats) sont :

- ▶ la durée du contrat (finie ou infinie) ;
- ▶ la zone géographique travaillée ;
- ▶ la clientèle cible ;
- ▶ une exclusivité géographique (ou non) donnant droit à l'agent à une commission sur toute affaire liée à cette exclusivité ;

- ▶ la clause de non-concurrence (l'agent peut représenter plusieurs fournisseurs, mais pas des fournisseurs concurrents) ;
- ▶ le droit à commission (même lorsque le mandat est rompu si une affaire est issue de la prospection de l'agent).

Il est possible d'inclure dans le contrat d'agence une clause « de Ducroire ». En contrepartie du paiement d'une commission supplémentaire, l'agent Ducroire garantit à l'exportateur la bonne exécution du contrat par le client et notamment le paiement de toutes les commandes qui lui seront transmises. Généralement, l'agent souscrit une police d'assurance-crédit. Dans la pratique, cette clause est rare

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elle conserve la maîtrise de la politique commerciale (fixation du prix, définition de la politique de communication...). ▶ Elle garde le contrôle et la connaissance du marché étranger et de la clientèle puisqu'elle traite directement avec les clients (facturation et livraison). ▶ Elle bénéficie de l'expérience et de la connaissance du marché et de la clientèle potentielle préalables qu'a l'agent, professionnel local. ▶ Les coûts d'approche sont limités. L'agent ne coûte à l'entreprise qu'à partir du moment où il réalise du chiffre d'affaires sauf accord contractuel pour la prise en charge des frais généraux par le mandant.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'entreprise doit gérer les tâches administratives, logistiques, financières et commerciales. Elle doit également mener une politique d'animation (suivi, formation, information) très soutenue. L'entreprise doit disposer en interne d'une cellule export composée de personnel motivé et disponible pour gérer ces activités. ▶ Le risque commercial est essentiellement à charge de l'exportateur. ▶ Ce sont principalement les qualités de l'agent recruté qui conditionneront le succès ou l'échec de l'entreprise sur le marché. ▶ Après une rupture de contrat avec l'agent, il y a un risque que celui-ci ne s'approprie la clientèle et donc que l'entreprise la perde. En effet, si les clients ne connaissent que l'agent, ils risquent de ne pas accepter facilement le transfert vers une autre structure. ▶ Si la motivation de l'agent est insuffisante, ses performances risquent d'être plus tournées vers le court terme que vers la rentabilité à long terme.

3 • La filiale commerciale/filiale de production

C'est une société de droit local dont une part importante du capital appartient à l'entreprise exportatrice. Juridiquement, la filiale est une entreprise indépendante de la société-mère ; elle agit en son propre nom et à ses propres risques.

Cette forme de présence génère des coûts fixes assez élevés et ne peut être envisagée que pour des grosses PME ou grandes entreprises.

Il s'agit d'une structure stable soumise aux décisions stratégiques de la société-mère qui joue souvent le rôle d'importateur-distributeur et qui gère de façon autonome les activités commerciales, administratives, logistiques et financières sur leur marché. On distingue les filiales de distribution des filiales de production qui sont de véritables implantations industrielles, par opposition à la filiale dite commerciale.

C'est le mode de pénétration le plus complet d'un marché étranger qui permet à l'entreprise exportatrice d'établir une présence locale permanente, tout comme le bureau de

représentation et la succursale. Elle dispose cependant de plus d'autonomie et a plus de responsabilités.

La création d'une filiale peut s'effectuer par la création d'une société *ex nihilo*, par le rachat d'une société existante (celle de l'agent ou de l'importateur local, par exemple), ou encore par la création d'une société en partenariat avec d'autres entreprises. Une filiale qui n'est pas détenue à 100 % par l'entreprise exportatrice mais qui est coentreprise d'un ensemble de partenaires extérieurs, est une joint-venture.

Il est à noter que les administrations fiscales surveillent les prix de transfert afin de vérifier qu'ils ne contribuent pas à une fuite de la base taxable par l'octroi de prix bas à la filiale en question.

EXEMPLE

SDMO, le spécialiste du groupe électrogène : la belle réussite brestoise¹

45 ans d'expérience, une position de force sur le marché de l'énergie ! Née en 1966, la société SDMO industries s'impose aujourd'hui comme le 3^e acteur mondial du marché des groupes électrogènes.

Née à Brest, où elle est encore implantée, SDMO dispose de trois usines qui s'étendent sur plus de 31 000 m² hors logistique. Attentive au territoire qui l'a vue grandir et à ses acteurs, elle assure et développe son activité dans le respect de sa politique RSE (responsabilité sociétale de l'entreprise). Elle s'inscrit également dans une démarche proactive de réduction de ses émissions de gaz à effet de serre.

Technicité et performance au rendez-vous

Grâce à la performance de son outil de production et de sa cellule Recherche et Développement, SDMO conçoit, fabrique et installe des groupes électrogènes standards de 1 à 3 300 kVA. En complément, elle met en œuvre son expertise ingénierie pour la réalisation de centrales de production d'énergie sur-mesure et propose des prestations complémentaires à forte valeur ajoutée : formation, service après-vente, pièces de rechange.

Quelle que soit la puissance ou la finalité du groupe électrogène, une logique de qualité confirmée par la certification ISO 9 001 assure pour chaque produit conçu, performance et maîtrise des délais. Ces compétences technologiques associées à des procédés de fabrication de pointe permettent ainsi d'intervenir sur la conception de l'ensemble des produits et sur ceux dédiés à certains secteurs sensibles.

SDMO dans le monde, c'est :

- un réseau de distribution présent dans plus de 150 pays ;
- filiales commerciales : Zweibrücken (Allemagne), Schoten (Belgique), Sao Paulo (Brésil), Barcelone (Espagne), Miami (États-Unis), Londres (Grande-Bretagne) ;
- 8 bureaux de représentation (Johannesburg, Alger, Dubaï, Istanbul, Le Caire, Moscou, Lomé, Nairobi) ; <http://www.sdmo.com/FR/a-l-etranger.html>
- 4 plateformes de stockage (Miami, Le Havre, Lomé, Dubaï).

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Meilleur niveau de connaissances du marché local. ▶ Présence locale appréciée des clients. ▶ Avantages fiscaux.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts fixes importants. ▶ Engagement à long terme d'où la nécessité d'une analyse fine des risques politiques et économiques. ▶ Dépendance vis-à-vis des règles juridiques locales.

B La vente en coopération

1 • La filiale commune

Appelée également joint-venture, la filiale commune est une société formée à l'étranger par un minimum de deux sociétés distinctes qui sont propriétaires de la nouvelle entreprise.

1. Source : SDMO : www.sdmo.com

Cette formule permet aux entreprises exportatrices d'avoir accès au marché ciblé, à la technologie, au savoir-faire et aux capitaux des entreprises partenaires. Chacune apporte une valeur ajoutée qui permet à toutes de bénéficier de la coentreprise.

La filiale commune est une pratique courante lorsque l'accès des marchés est difficile politiquement, culturellement ou techniquement.

2 • La franchise à l'international

La franchise permet au franchiseur de concéder à un franchisé le droit exclusif d'utiliser certains droits de propriété industrielle tels que le nom, l'enseigne commerciale, la marque, le logo, les droits d'auteurs... Le contrat de franchise qui lie les parties porte sur une zone géographique définie.

Le franchiseur s'engage à former le franchisé avant le démarrage de l'activité et à lui fournir une assistance commerciale et technique continue (aide à la mise en place du service après-vente, assistance dans la recherche et l'aménagement du point de vente, conseils en gestion administrative et financière). Le franchiseur a également l'obligation d'approvisionner le franchisé.

Le franchisé, en contrepartie, s'acquitte des droits d'entrée et d'une redevance annuelle. Il est également obligé de respecter les normes de qualité imposées par le franchiseur et de participer aux opérations promotionnelles organisées par celui-ci. Enfin il doit garantir la confidentialité des informations financières, techniques et commerciales fournies par le franchiseur. Celui-ci restant propriétaire de la marque et du savoir-faire commercial, le franchisé doit lui rendre toute la documentation technique et commerciale en fin de contrat.

> EXEMPLE

Les secteurs concernés sont la coiffure, le service aux entreprises, la restauration, les services aux particuliers, hôtellerie. On pourra citer les marques Dessange, Ibis, La Brioche Dorée...

Pour développer un réseau de franchisé, l'exportateur doit posséder un savoir-faire commercial reconnu, qu'il est possible de codifier et de transférer à l'étranger.

Considérant que la franchise est contraire au principe de libre concurrence en raison de l'exclusivité territoriale dont bénéficie le franchisé et de l'obligation qu'il a de s'approvisionner chez le franchiseur, certains pays la réglementent de façon stricte.

Avantages

- ▶ Cela permet un développement de l'activité et une diffusion rapide des produits et de la marque au niveau international.
- ▶ Les investissements d'ordre financier et humain nécessaires pour développer le réseau (protection de la propriété industrielle, recherche de partenaires, assistance technique et commerciale...) ne sont pas très élevés. Ils sont rapidement rentabilisés. En effet, ce sont les franchisés qui supportent l'investissement immobilier et mobilier.
- ▶ Le franchiseur demeure propriétaire de la marque et du savoir-faire commercial. Il conserve le contrôle de la politique commerciale, de son image de marque et des conditions de commercialisation jusqu'au point de vente.
- ▶ Grâce aux retours d'informations des franchisés, l'exportateur acquiert une bonne connaissance du marché et de la clientèle et devient ainsi plus réactif face au marché et bénéficie d'un apprentissage pour les prochaines ouvertures de points de franchisé.





Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il est assez complexe d'organiser, de gérer, de contrôler et d'animer un réseau de franchisés, surtout sur des marchés éloignés géographiquement. ▶ Le contrôle qualité des franchisés est indispensable pour ne pas détériorer l'image de l'enseigne. ▶ L'exportateur court le risque d'être imité, voire concurrencé, par les anciens franchisés au terme du contrat mais aussi de perdre le marché si le suivi des franchisés n'est pas suffisant pour garantir le niveau de qualité.
----------------------	--

3 • Le portage

Cette technique, appelée « *Piggy back* », consiste pour une entreprise à bénéficier du réseau de distribution et du savoir-faire d'une grande entreprise déjà implantée à l'étranger. Le portage donne lieu à la signature d'un contrat. Le porteur est rémunéré (ou pas selon le cas) par une commission sur les ventes. Les produits du porté sont souvent dans le secteur d'activité du porteur mais pas forcément. Si c'est le cas, le porteur peut compléter son offre de produits. Dans certains cas, le portage est réalisé par des grandes entreprises, qui mettent à disposition leurs moyens logistiques (bureaux et force commerciale) afin de faciliter la prospection de la PME portée.

De nombreux grands groupes français pratiquent le portage de PME : Airbus, EDF, Air France, Renault, Peugeot, Vinci...

EXEMPLE

Forum des PME à l'international/Partenariat : le portage inter-entreprises, un outil pour le grand export

Le portage a fait l'objet de débats intenses lors du 2^e Forum des PME à l'international, le 14 juin au ministère des Affaires étrangères et du développement international (Maedi), présidé par Matthias Fekl, secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger. D'après une enquête conduite à l'automne dernier citée par François Perret, directeur général de Pacte PME, 5 % des PME et ETI ont déclaré avoir effectué une action groupée à l'international. Ce qui reste très faible. Non seulement il faut établir une confiance mutuelle, mais il est aussi essentiel de développer un partenariat de long terme. Dans certains cas, les événements peuvent amener assez naturellement deux acteurs à coopérer. Tel fut le cas du géant Thales et du petit poucet Atos Racks en Inde.¹

Avec Thales, Atos Racks perce en Inde et se renforce en France

Confronté à des obligations de compensation et de fabrication locale induites par un contrat remporté sur le marché indien, le groupe d'électronique Thales s'est, en effet, rapproché d'Atos Racks, spécialiste de la conception et la fabrication d'habillage métallique pour l'industrie électronique, la défense, le transport et l'énergie. La PME, basée à Glos dans le Calvados (Normandie), est donc devenue un sous-traitant de Thales en Inde, en exportant sur place son savoir-faire dans la tôlerie fine et la tôlerie de précision. « Notre mission consistait à accompagner l'industriel indien (auprès duquel Thales avait remporté le contrat) à monter en gamme », a résumé Philippe Bouquet, directeur exécutif d'Atos Racks. « On a voulu s'inscrire dans une démarche collaborative avec nos fournisseurs », a déclaré, pour sa part, Alain Monjoux, directeur Corporate de la relation fournisseurs de Thales. Et d'ajouter : « On a su transformer la contrainte en opportunité. »

Par ailleurs, cette affaire en Inde a eu des répercussions sur la collaboration d'Atos Racks avec Thales en France, puisque la PME a pu entrer sur de nouveaux métiers chez son grand donneur d'ordre. Enfin, le spécialiste de l'habillage électronique a décidé de pousser son avantage en Inde et d'y attaquer le marché avec ses produits propres en coopérant avec son partenaire indien.²

1. D'après De Venice Affre. www.isae-alumni.net

2. Source : www.moci.fr

4 • Le groupement d'exportateurs

Souvent regroupées dans des clubs export, les entreprises mettent en commun des moyens pour participer, par exemple, à une action collective.

Elles peuvent également mettre en commun un service export. Une des conditions de réussite repose sur la nécessité pour les entreprises concernées de commercialiser des produits non concurrents.

EXEMPLE

Groupement des Exportateurs de l'Industrie Pharmaceutique, GEIP¹

Le GEIP, est une association, à but non lucratif, qui regroupe les directeurs internationaux, directeurs export et directeurs de zones de l'industrie pharmaceutique. Pour pouvoir adhérer au GEIP, le laboratoire doit avoir une activité principale en France et posséder au moins une AMM (Autorisation de Mise sur le Marché d'un produit pharmaceutique). Le Comité de Direction peut également accepter comme adhérents des sociétés exportant des compléments alimentaires, dispositifs médicaux et dermo-cosmétiques. Le GEIP regroupe 66 laboratoires et 119 adhérents. L'objectif du GEIP est d'assurer :

- ▶ un échange d'informations entre les adhérents et les différentes entités partenaires de l'industrie pharmaceutique : LEEM, IFIS, Business France, grossistes répartiteurs, grossistes importateurs, ministères impliqués par l'industrie pharmaceutique, sociétés prestataires de service : en visite médicale, en études cliniques, en transports... ;
- ▶ une information sur tous les aspects liés à l'exportation : contrats, assurances, prospection, enregistrement, appels d'offres, facteurs de l'information médicale (par des enquêtes), liste des agents représentants des Laboratoires pharmaceutiques dans divers pays ;
- ▶ les échanges croisés et le partenariat avec l'industrie pharmaceutique étrangère. Les Laboratoires échangent des informations sur les différents marchés, sur les opportunités qui existent ;
- ▶ toute initiative qui valorise l'image du médicament français, de faciliter son enregistrement et son exportation. L'enregistrement des produits pharmaceutiques en France correspond à un très haut niveau de qualité qu'il est important de faire connaître afin de valoriser la qualité d'un enregistrement en France qui sert de référence.

La vente par des intermédiaires

L'entreprise qui souhaite limiter ses risques et qui n'a pas forcément la connaissance du terrain peut choisir de passer par des intermédiaires qui se situent soit localement soit dans un autre pays. Elle perd une grande partie du contrôle de la distribution et entre autres de la politique de prix.

1 • L'importateur-distributeur

Il s'agit d'une société commerciale qui achète des produits pour les revendre sur un territoire donné en se dégageant une marge. Il est maître de sa politique de distribution qui a cependant été prédéfinie dans un contrat de distribution. Le territoire concédé au distributeur peut être exclusif, dans ce cas on parle de concessionnaire. Cette pratique est très fréquente dans l'automobile et le secteur des biens d'équipement. L'importateur bénéficie de l'appui marketing du fabricant et de ses outils de promotion et publicité. Dans certains cas, la taille du marché et son potentiel orienteront l'exportateur vers la création d'une filiale commerciale en collaboration ou pas avec l'importateur.

1. Source : www.geip.fr

Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Transfert des risques commerciaux et financiers sur l'importateur. Il demeure le risque sur l'importateur lui-même pour des montants parfois importants. ▶ Gestion des commandes simplifiées. ▶ L'importateur assure le rôle de stock avancé et gère le service après-vente ou le fait sous-traiter.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'importateur fait écran entre l'entreprise et son marché car l'exportateur ne connaît pas le client final. Cependant rien n'interdit à l'exportateur de se coordonner avec l'importateur-distributeur pour effectuer des visites conjointes chez les clients finaux. ▶ L'exportateur reste donc dépendant des performances du distributeur. Le choix de l'importateur s'avère primordial.

2 • Les transferts de technologie

Afin d'éviter de coûteux investissements, l'exportateur-fabricant conçoit des produits, parfois adaptés spécifiquement à un marché et confie la fabrication à un partenaire industriel sur le marché cible. Cela évite donc d'investir dans une filiale de production. Le transfert de technologie peut se réaliser sous différentes formes :

- ▶ cession de brevet (transfert de tous les droits d'une invention déposée) ;
- ▶ concession de licence (exploitation d'un brevet pour une durée déterminée) ;
- ▶ transfert de savoir-faire portant sur des connaissances techniques ou commerciales.

Cette technique est utilisée tant pour des biens industriels plus ou moins complexes que pour des produits de consommation courante (produits alimentaires tels que les boissons gazeuses, les produits cosmétiques...).

D Autres types d'intermédiaires du commerce international

1 • Les sociétés de commerce international

Les sociétés de commerce international sont en fait des acteurs du négoce international. Leur métier consiste à acheter des produits à l'étranger pour les revendre en prenant une marge bénéficiaire. On peut distinguer trois types de négoce international :

- ▶ le négociant exportateur achète un produit sur le territoire national pour le revendre à l'étranger ;
- ▶ le négociant importateur achète un produit à l'étranger pour le revendre sur le territoire national ;
- ▶ le négociant international achète un produit à l'étranger pour le revendre dans un autre pays étranger.

Elles peuvent être spécialisées par type de produits, par zone géographique. Les plus connues sont par exemple la CFAO, la SCOA. Certaines ont été créées lors du commerce triangulaire.

L'intérêt des services d'un négociant international est de permettre à une entreprise de pratiquer l'import-export en évitant les risques et difficultés liés à ce type d'opération : logistique, douane, risque de paiement...

La CFAO est présente dans 35 pays d'Afrique, 7 Collectivités Territoriales Françaises d'Outre-Mer, au Danemark, au Portugal, en Italie, en Inde, au Vietnam et au Cambodge. Connue sous le vocable Compagnie Française de l'Afrique de l'ouest ; elle a réorienté ses activités

en fonction du développement économique des pays où elle est présente : importation de voitures, distribution de produits pharmaceutiques, location de flotte de voiture...

L'utilisation de la CFAO par des constructeurs automobiles est une alternative à l'implantation d'une filiale commerciale ou l'utilisation d'un importateur distributeur.

Interview du Président de la SCI Devexport¹

Questions à Fabien BUHLER, Président de Devexport et Vice-Président de l'OSCI en charge des Sociétés de Commerce International.

1. Comment peut-on définir une Société de Commerce International ?

Fabien BUHLER : Une Société de Commerce International (ou SCI) est une société qui achète des produits pour en organiser la vente dans un marché export. Elle est en général inspirée par la demande qu'elle a reçue de ses clients étrangers, mais peut également avoir une démarche proactive de prospection dans le cadre d'un partenariat avec un producteur français. Il existe des SCI spécialisés par pays, et d'autres par produits ; certaines sont mêmes spécialisées sur une intersection pays/produits. Elles sont souvent multi-branches et implantées dans plusieurs pays. Une SCI peut également être mandatée pour représenter un producteur, agissant alors comme agent ou distributeur.

2. Pouvez-vous nous présenter votre propre SCI par exemple ?

Nous avons créé DEVEXPORT en 1985 ; au départ nous commercialisons des emballages pour l'industrie alimentaire, des installations et des pièces de rechange à destination des Antilles et de l'Algérie. Nous avons élargi à Cuba dès 1988. Aujourd'hui, le groupe Devexport est également présent au Venezuela, en République Dominicaine et au Brésil, sans oublier la Chine, l'Algérie et le Maroc par sa filiale Socofep. Nous avons vendu en 2013 pour 38 M€ de produits et équipements, dont 28 M€ facturés aux clients par nous-mêmes et 10 M€ par les producteurs que nous représentons. Les origines sont françaises pour environ 24 M€, européennes pour 6 M€, chinoise, brésilienne, mexicaine et cubaine pour le solde. Elles concernent des domaines aussi variés que les équipements pour centrales électriques, les parcs éoliens, les chemins de fer, l'adduction d'eau, la production de vin et de yaourts, l'exploitation minière, les emballages pour l'industrie pharmaceutique, etc.

3. Quelle est, selon vous, la valeur ajoutée d'une SCI ?

Sa connaissance des marchés, ses relations avec les acteurs économiques ; les relations de confiance qu'elle a su créer sur une longue période avec des partenaires locaux ; sa capacité à identifier, analyser et limiter les risques des transactions. De ce fait, la confiance qu'elle acquière auprès des banquiers et assureurs-crédit.

4. Quel est l'avantage pour l'exportateur ?

D'abord l'exportateur ne porte pas le risque de la prospection ; en clair c'est la SCI qui prospecte et qui assume les coûts en cas d'échec commercial. En cas de succès le coût de la démarche commerciale est moindre, puisque mutualisé avec les autres produits portés par la SCI et destinés au même marché. Ensuite une fois qu'il y a des flux, la SCI réduit le risque sur les opérations d'exportations : elle assume le risque client, elle veille à la bonne adéquation des produits au marché. Elle est capable de réussir parce qu'elle est présente dans le pays ciblé, qu'elle y mène différentes opérations, et on respecte toujours davantage un fournisseur dont on dépend par ailleurs pour des produits stratégiques. Et qui est quelquefois lui-même acheteur dans ce pays à l'export. La volonté de redresser le Commerce Extérieur de la France ne pourra se passer de l'atout au service de nos producteurs.

5. Comment choisir sa Société de Commerce International ?

C'est encore un sujet difficile, car les SCI sont peu visibles pour l'instant ; nous cherchons à en faire le recensement et cette page web propose une première expérience pour identifier différentes SCI. Ensuite comment choisir ? Aller vers celles qui connaissent votre secteur, trouver celle qui a le plus envie de faire affaire avec vous ; c'est un peu comme pour choisir le collaborateur qu'on embauche, on liste des critères, on les priorise, on analyse chaque candidat sur la base de son expérience, et puis il y a le fit, la confiance entre le producteur et sa SCI, sans laquelle rien ne se construira vite et bien à Cuba ou en Chine.

1. Source : www.france-international.fr

2 • La centrale d'achat

Elle référence pour le compte d'une chaîne de magasins ou d'entreprises les produits qui vont être commercialisés. C'est une organisation ayant pour objet de regrouper les commandes d'un ensemble de membres. La structure offre à la fois de meilleures conditions d'achat grâce aux quantités achetées et un amortissement des frais de structure. Elle dispose d'un service de promotion pour l'ensemble des membres. Elle gère les achats de ses affiliés détaillants ou grossistes. Cette négociation implique l'étude des produits, la recherche de fournisseurs, la négociation des achats et, dans certains cas, les activités de répartition, d'organisation et de documentation. Les services sont réservés à l'usage exclusif des adhérents de la centrale, à laquelle ils sont liés par un contrat d'une certaine durée. Paridoc, la première centrale d'achats française, a été créée en 1930. Elle est entrée dans le giron du groupe à la suite du rachat de Dock de France en 1996 et a été rebaptisée EUROCHAN.

EXEMPLE

Un autre acteur historique Guyenne et Gascogne¹

En 1913, la société est fondée à Bayonne et gère des magasins de proximité dans le sud-ouest de la France. Son expansion commence dès 1966 où Guyenne et Gascogne s'associe avec le groupe Carrefour pour développer un réseau d'hyper et supermarchés de format moyen.

En 1974, Guyenne et Gascogne se tourne vers l'Espagne toute proche avec le Groupe Carrefour en prenant une participation dans *Centros Comerciales Carrefour*.

En 1997, le groupe poursuit son expansion avec Carrefour, en signant un contrat de franchise, pour que ses magasins en nom propre passent sous l'enseigne « Carrefour ».

En 2009, les magasins CHAMPION deviennent Carrefour Market.

En 2012, la Guyenne et Gascogne est rachetée par le groupe Carrefour à la suite d'une OPA amicale. Comme par le passé, les centrales d'achat ainsi que la grande distribution française, sont des canaux de distribution très importants pour faire connaître la production française de produits de consommation de masse. Il s'agit d'un atout indéniable surtout pour des « petites marques » qui n'auraient jamais les moyens d'être présentes tant au Brésil, au Mexique, en Thaïlande, en Tunisie ou en Algérie (groupe Carrefour).

Il en est de même pour la CFAO et aussi l'ancienne SCOA qui ont commercialisé en Afrique de nombreux produits français (bottes Aigle, brouettes Haemmerlin, robinetterie Jacob Delafon, serrureries Vachette ou Bricard, les vins français et des milliers d'autres articles français et européens).

Les plus grandes super-centrales européennes

Part de marché	Centrale	Ventes (Md€)
11,7 %	EMD	131,7
8,9 %	Coopernic	100
7,3 %	Carrefour Europe	82,8
7,1 %	AMS Sourcing	80,1
7,1 %	Alidis/Agenor	79,8
5,9 %	Tesco	66,1
5,7 %	Metro AG	64,3
4,6 %	Schwarz Group	51,9
3,5 %	Auchan	39,3



1. www.lsa-conso.fr



Part de marché	Centrale	Ventes (Md€)
3,4 %	Aldi	38,7
2,6 %	Groupe Casino	28,7
2,5 %	Sainsbury's	28,6
2,5 %	Ahold	27,7
2,4 %	Asda	27,0
1,7 %	Morrisons	19,3
76,9 %	Top 15	865,9
23,1 %	Autres	260,7
100 %	Total Europe	1 126,6

3 • Commissionnaire, intermédiaire de commerce spécialisé

C'est un intermédiaire indépendant chargé d'acheter ou de vendre des biens ou des services en son propre nom, mais pour le compte d'autres entreprises (appelées « commettants »).

Le secteur d'activité est très variable : ventes et achats de biens et services de toute nature. Cependant, certains secteurs sont réglementés. Le commissionnaire est donc un mandataire indépendant. Ainsi, le commissionnaire est un intermédiaire de commerce qui agit en son nom mais pour le compte d'un commettant dans les limites du mandat qui lui est conféré et pour les opérations qui lui sont confiées (selon l'article L. 132-1 du Code de commerce).

Le commissionnaire doit être distingué d'autres professions telles que l'agent commercial, le VRP (Voyageur, Représentant et Placier) ou encore le courtier. L'agent commercial représente, comme le commissionnaire, les intérêts d'un tiers mais il le fait au nom de ce dernier dont l'identité est connue. En revanche, le commissionnaire réalise des opérations commerciales en son nom sans que l'identité de son commettant ne soit révélée.

Le secteur négoce et commerce international de matières premières et productions agricoles (café, thé, cacao, céréales, ananas...) est un secteur très porteur et offre des emplois sur différents métiers : responsable de filiale, acheteur/vendeur, transitaire, logisticien, responsable contrôle qualité ou cadre commercial export.

Il existe des négociants en vins à l'international, en produits chimiques comme Snetor Distribution (www.snetor.com), en produits tropicaux (Compagnie Fruitière, Agrofair, Pro Natura, Pomona, Unicontrol Commodity, Sirius Trade, ALM International...), en produits chimiques pour l'agriculture (comme Daras Sa, société fondée en 1876, www.daras-sa.com).

La Compagnie Fruitière, un leader européen et une belle réussite française

Créée en 1939 à Marseille, la Compagnie Fruitière est spécialisée dans l'importation et la distribution de fruits et légumes. Initialement négociant de fruits en provenance d'Afrique, le groupe a, au fil du temps, élargi son implication à tous les métiers de la filière afin de garantir des fruits de la meilleure qualité à ses clients et ses consommateurs. La Compagnie Fruitière est ainsi devenue successivement : producteur avec l'acquisition et le développement de plantations en Afrique (Cameroun en 1991, Côte d'Ivoire en 1997, Sénégal en 2001 et Ghana en 2003) puis transporteur de fruits et opérateur logistique avec, entre autres, une compagnie maritime intégrée (Africa Express Line, 2001), et enfin distributeur/mûrisseur de fruits dans plusieurs pays d'Europe avec le rachat

des filiales commerciales Dole France, Dole Fresh UK (2008) et Dole Espagne/Portugal (2011). Ces filiales sont toutes aujourd'hui sous la bannière Compagnie Fruitière (Compagnie Fruitière France, Compagnie Fruitière UK, Compagnie Fruitière España). De 1992 à 2014, les actionnaires fondateurs de la Compagnie Fruitière ont été associés au groupe américain Dole qui détenait à leur côté 40 % du capital. En 2014, après 21 ans d'une fructueuse collaboration, les actionnaires majoritaires ont racheté les parts de Dole, chaque société poursuivant ses propres objectifs de développement. La Compagnie Fruitière est aujourd'hui le premier producteur de fruits de la zone Afrique-Caraïbes-Pacifique, avec des volumes annuels de plus de 500 000 tonnes de fruits et légumes produits en Afrique de l'ouest, principalement des bananes, des ananas et des tomates cerise.

Une filière intégrée au service de la qualité : producteur, transporteur logisticien, importateur, mûrisseur et distributeur, la Compagnie Fruitière assure ainsi une traçabilité totale pour une sécurité alimentaire sans faille que ce soit pour les fruits issus de ses propres plantations en Afrique ou pour ceux de plantations de producteurs partenaires sélectionnés dans le monde entier.

Le Groupe met en marché près de 800 000 tonnes de fruits en Europe, réalise un chiffre d'affaires consolidé de 730 millions d'euros et emploie près de 17 000 salariés, en Europe, au Maghreb et en Afrique subsaharienne.

Avec son réseau commercial intégré, via ses filiales de distribution et de mûrissement de fruits en Angleterre, en France, en Hongrie en Espagne et au Portugal et avec ses partenaires distributeurs/mûrisseurs, la Compagnie Fruitière couvre toute l'Europe et distribue une large palette de fruits de légumes de la meilleure qualité. Des partenariats avec des producteurs sélectionnés dans le monde entier permettent d'offrir les meilleurs produits tout au long de l'année tout en assurant des revenus réguliers aux producteurs locaux à l'étranger.¹

1. Source : www.compagniefruitiere.fr

3 Quels sont les grands principes de la mercatique internationale ?

1 Introduction B to B ou B to C

Dans une approche de marché, il faut distinguer la vente au consommateur particulier de la vente en milieu industriel entre professionnels. La première relation est qualifiée de B to B alors que la seconde relève du B to C.

L'approche des clients est différente tant en termes d'interlocuteurs que de critères d'achat ou de communication.

Types de clients	Les interlocuteurs possibles	Les canaux de communication	Les critères d'achat
B to C Étude des marchés du point de vue qualitatif et quantitatif. Importance de l'environnement culturel.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prescripteurs ▶ Distributeurs ▶ Centrales d'achats 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Promotion sur le lieu de vente, publicité média et hors média, parrainage et mécénat 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Motivations objectives et subjectives ▶ Qualité, originalité, référence sociale, fidélité au produit ou à la marque, prix, satisfaction apportée par le produit. La démarche est complexe.
B to B Contacts directs avec les directions des achats et les acheteurs identifiables aisément mais aussi parfois avec les donneurs d'ordre ou les sous-traitants du prospect.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les acheteurs ▶ Les fédérations et syndicats professionnels ▶ Les organismes normatifs (Centre technique du bâtiment par exemple) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Communication dans la presse professionnelle ou spécialisée, utilisation de catalogues, fiches, documentations techniques, rédaction d'offres pro-forma, sites web dédiés aux professionnels. ▶ Mécénat et parrainage (sponsoring). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prix, remises, délais de livraison et conditions de vente, relations commerciales antérieures, SAV, conseil et assistance technique, rentabilité de l'investissement, continuité des approvisionnements, formation, innovation possible. La démarche est logique et rationnelle.

Le marché étant identifié, toute démarche nécessite au préalable de faire un ciblage basé sur une segmentation selon différents critères : taille, zone géographique, CSP (Contrat de Sécurisation Professionnelle), secteur d'activité...

À partir de ce ciblage, l'adaptation du produit peut s'avérer nécessaire ou du moins la communication entre autres en termes d'argumentaires. Par ailleurs, le besoin peut être différent d'une catégorie à une autre ou peut être formulé autrement par les prospects.

La segmentation permet ainsi d'affiner l'analyse en identifiant des sous-ensembles homogènes de consommateurs sur des critères géographiques, socio-économiques, psychologiques mesurables. Chaque segment obtenu devrait être bien distinct des autres et permettre une adaptation de l'offre si nécessaire.

2 Différenciation ou standardisation

Afin de baisser leurs coûts et d'améliorer leur marge, les entreprises ont cherché depuis des années à standardiser leur production. L'économie générée par cette stratégie est très importante, cependant le consommateur tant en B to B qu'en B to C, est aussi à la recherche du produit qui correspond le mieux à ses besoins, ses goûts, ses propres critères de différenciation. Il souhaite donc l'adaptation du produit à ses besoins.

Quelles sont les différences entre la stratégie de différenciation et de standardisation ?

Stratégie de différenciation	Stratégie de standardisation
Elle permet de répondre à une cible ou à un besoin spécifique. La part de marché ainsi obtenue est plus faible mais les marges pratiquées sont plus importantes et permettent de compenser les coûts supplémentaires de fabrication, de communication et de commercialisation.	Elle permet de satisfaire le plus grand nombre de segments avec un produit unique. L'entreprise peut donc bénéficier de plus longues séries de production et du phénomène des économies d'échelle. Elle peut aussi uniformiser sa communication et diminuer les coûts de commercialisation.

> EXEMPLE

Le secteur de l'automobile donne lieu à des stratégies qui mixent la différenciation et la standardisation, même si cette dernière représente la tendance forte.

Les véhicules en apparence standards peuvent être personnalisés de plus en plus (intérieur, finition, options...). Cependant cela se paie par une facturation élevée car cette personnalisation engendre des surcoûts d'organisationnel et de production.

Plusieurs véhicules type monospace ou SUV sont issus d'une plateforme commune (Toyota, Peugeot, Citroën, Fiat).

La fusion PSA et Opel devrait aboutir à une intensification des modèles construits sur une base commune puis déclinés selon le style propre à chaque constructeur. Certains constructeurs développent des moteurs en commun qui seront utilisés ensuite sur différentes plates-formes de véhicules. L'organisation modulaire de la production renforce les économies de coût dans les opérations de montage et diminue la complexité et les investissements nécessaires.

Depuis des décennies, les entreprises sont confrontées à la même interrogation : le développement international suppose-t-il l'adoption d'un marketing global ou d'un marketing local. Sans donner une réponse immédiate, il semblerait que malgré la volonté de certains d'imaginer que le monde puisse être vu comme un marché global et qu'un marketing global puisse répondre à cette vision, force est de constater que même les entreprises qui ont des produits « universels » ont adopté plus ou moins rapidement dans le cadre de leur développement un marketing « adapté » au marché local avec une dose plus ou moins « homéopathique ».

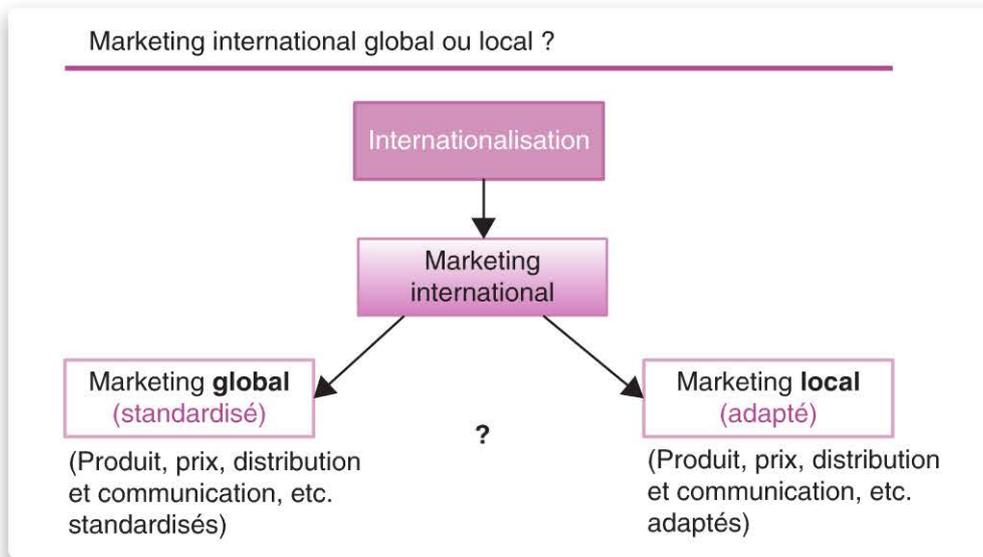
> EXEMPLE

McDonald's

McDonald's a adapté ses produits aux goûts des consommateurs, ses prix sont très variables selon les pays passant du simple au triple, la communication met en scène des consommateurs locaux.

Site indien : www.mcdonaldsindia.net

Site libanais : menuliban.com



EXEMPLE

La Vache qui rit¹

Le Groupe Bel a su exporter un de ses produits phare : la « Vache qui rit ». Mis à part un conditionnement adapté au contexte local, des produits spécifiques ont été développés soit à partir de produits existants tels que le Mini Babybel soit il s'agit de création unique pour un marché ou un groupe de pays.

Le Vietnam a dorénavant aussi un fromage fondu à moins de dix centimes d'euros. Il est vendu à la pièce dans les rues. Après avoir fait de La Vache qui rit (« con bò cuoi » en vietnamien) la première marque du pays, le groupe Bel innove avec un produit accessible au plus grand nombre et riche en calcium. L'usine qui le produit est achevée. Bel espère réitérer au Vietnam le succès de la marque d'entrée de gamme « Les Enfants » au Maroc. « Nous essayons d'être présents à tous les niveaux de prix, en particulier dans les pays émergents », explique Antoine Fiévet, PDG du groupe Bel. « Nous développons des produits correspondant à des moments de consommation différents et à des pays aux besoins alimentaires différents », résume-t-il.

EXEMPLE

Bonduelle²

Dans le secteur alimentaire, le groupe Bonduelle est un bel exemple de relative standardisation de son offre à l'international, même si la marque a su s'adapter au goût des consommateurs si différents de par le monde.

Bonduelle, c'est le nom d'une entreprise, d'une marque et de la famille fondatrice. En Europe et dans le monde entier, la marque éponyme est identifiée comme celle du légume de qualité, disponible sous toutes les formes, dans toutes les technologies.

En 1989, Bonduelle rachète Cassegrain. Une révolution culturelle à l'époque ! L'ambition de la marque au petit lapin blanc : la tradition et l'art du légume sélectionné, transmis de génération en génération. Le groupe Bonduelle a une offre adaptée à ses clients consommateurs et à la restauration. Sur le site Internet du groupe, la stratégie et les valeurs de l'entreprise sont développées, ce qui permet de confirmer l'approche globale du marché mondial avec une adaptation indispensable liée non seulement aux différentes habitudes de consommation entre les pays (bonduelle-br.com) mais aussi à la typologie de ses clients : centrales d'achat, importateurs agents, compagnies aériennes et société de « catering », collectivités et cuisines centrales.

1. Source : www.bel-maroc.ma

2. Source : www.bonduelle.com

Les industriels du cosmétique sont aussi très innovants et concilient marketing global sur une partie de leur gamme et développent un marketing local sur certaines gammes de produits.

3 Du marketing stratégique au marketing opérationnel

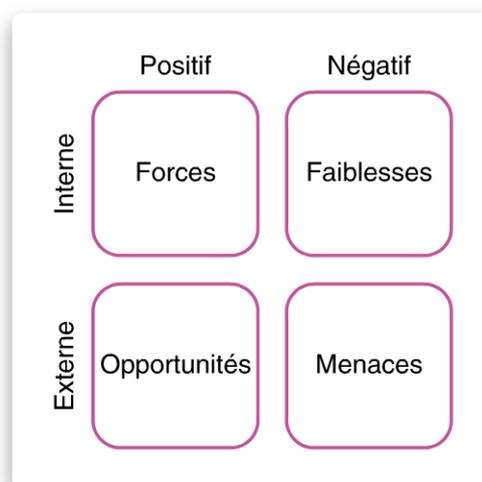
La démarche stratégique permet d'analyser à long terme l'adéquation entre les capacités de l'entreprise et ses marchés à la différence d'une démarche opérationnelle qui permet de transposer sur le terrain, les décisions stratégiques.

Le diagnostic interne est le premier outil de la démarche. Il peut être complété par un diagnostic externe prenant en compte les atouts et les contraintes du ou des marchés. La confrontation des deux diagnostics doit permettre de formuler un diagnostic stratégique et d'évaluer le positionnement concurrentiel de l'entreprise. Cette dernière a des savoir-faire utilisables sur plusieurs marchés. L'analyse des métiers et des secteurs d'activité, appelée segmentation stratégique, est un outil qui permet :

- ▶ de définir les activités les plus valorisantes pour l'entreprise et d'abandonner les segments les moins porteurs ;
- ▶ de diversifier les activités ou les recentrer.

L'analyse stratégique exige un bilan préalable des forces et des faiblesses de l'entreprise (diagnostic export) et sa confrontation aux opportunités et aux obstacles du marché visé que l'on peut réaliser avec la matrice SWOT.

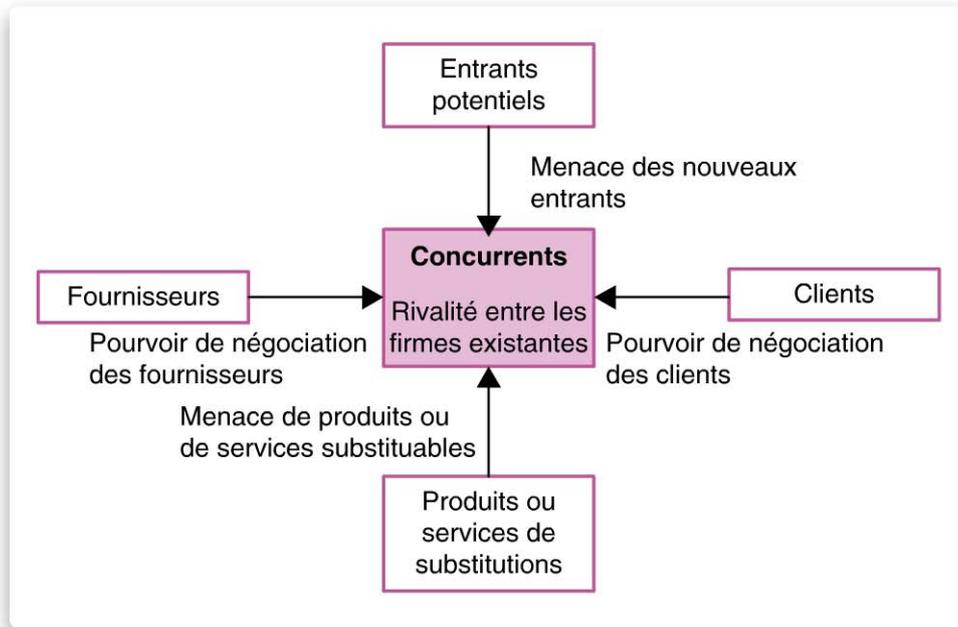
L'approche SWOT¹ : forces, faiblesses, opportunités, contraintes



Les forces et faiblesses identifiées, l'analyse du métier et de la filière aide l'entreprise à imaginer les futurs développements stratégiques à mettre en œuvre et à mieux attribuer les ressources de l'entreprise. Le métier doit ensuite être positionné dans la filière qui évolue sans cesse par l'intégration notamment des modifications de la demande en amont et en aval du métier de l'entreprise. L'analyse de filière permet notamment de détecter les menaces de nouveaux entrants et de réorienter les activités de l'entreprise.

1. SWOT : *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threatens*.

Approche de Mickael Porter



Critères d'analyse des métiers et des filières

Analyse du métier	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Activités exercées ▶ Technologies et degré de maîtrise ▶ Activités maîtrisées : conception, recherche, production, commercialisation, services ▶ Zones géographiques couvertes ▶ Types de clients ▶ Produits et services commercialisés (largeur, profondeur de la gamme) ▶ Critères de coûts et de rentabilité
Analyse de la filière	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Degré de maturité de l'activité de l'entreprise dans la filière ▶ Concentration ▶ Nombre et taille des intervenants ▶ Niveau technologique ▶ Innovations

Le rapprochement du métier de l'entreprise et du diagnostic filière doit permettre de répondre aux questions suivantes :

- ▶ Comment l'entreprise se positionne-t-elle dans la filière ?
- ▶ Que vaut sa position, quel est son degré de performance ?
- ▶ Quelles sont les activités les mieux maîtrisées ? les menaces ?
- ▶ Doit-on évoluer dans la filière ?
- ▶ Doit-on changer de filière ?

> EXEMPLES

Coutellerie et serrurerie

La région nogentaise en Haute-Marne est une filière de la coutellerie. Suite à la concurrence asiatique et entre autre chinoise, les prix se sont effondrés. Seuls les fabricants de produits haut de gamme trouvent encore un marché étroit en France et à l'export.

Cependant certains fabricants ont su se reconvertir sur des productions à haute valeur ajoutée qui utilisent leur savoir-faire historique. La fabrication d'instruments chirurgicaux a transformé cette région en zone « high-tech » avec des débouchés très importants à l'export.

La région de Thiers en Auvergne a connu la même évolution. En Picardie, des entreprises spécialisées dans la mécanique de précision comme la serrurerie ont su évoluer dans leur filière et s'orienter vers le contrôle d'accès, les serrures électroniques pour l'hôtellerie.

> EXEMPLE

La société Dény Sécurité¹

La société Fontaine, créée en 1740, a été pendant des siècles un industriel de la serrurerie. Fruit de la fusion de la société FONTAINE, concepteur prestigieux de serrures de luxe, et DENY, société innovante depuis sa création en matière de verrouillages mécaniques, électriques et électromagnétiques, en 2015, Dény Security s'est spécialisée dans la sécurisation des accès, en particulier par programmation électronique. Dény Security s'adresse en priorité aux entreprises recevant du public telles que les hôtels, hôpitaux, aéroports, transports ferroviaires, infrastructures culturelles, écoles. Plus de 20 % de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export.

Quelques entreprises textiles ont su aussi laisser la production traditionnelle pour des textiles innovants avec des matériaux composites utilisés par les armées, les fabricants de satellites... Par contre, certaines filières ont quasiment disparu (la lunetterie dans le Jura, la chaussure à Romans ou le tannage dans le Tarn).

> EXEMPLE

Le lunetier LOGO²

Menacée de fermeture depuis la fin de sa collaboration avec LVMH, l'entreprise LOGO, dernière grande manufacture de lunettes de France, risque de devenir le nouveau symbole du déclin de l'industrie lunetière française. Le long bâtiment blanc du lunetier LOGO s'étire à l'entrée de Morez commune montagneuse du Haut-Jura où un maître cloutier nommé Pierre Hyacinthe Caseaux réalisa la première monture de lunettes françaises en fil de fer en 1796. Derrière ces murs, des milliers de montures de lunettes sont découpées, des branches façonnées, de minuscules pièces poncées et polies à la main, et même des diamants sont sertis sur de très luxueuses montures. Créée en 1896, l'entreprise Logo a été le fabricant exclusif des lunettes haut de gamme TAG Heuer et Fred, deux filiales de LVMH, pendant une vingtaine d'années. Logo réalisait ainsi 40 millions d'euros de chiffre d'affaires grâce aux produits LVMH, qui était devenu son donneur d'ordre exclusif. Mais en décembre 2015 le leader mondial du luxe, qui détient une soixantaine de marques, dont Louis Vuitton, Fendi, Sephora, Berluti ou encore Hennessy, a annoncé au lunetier qu'il lui retirait les licences TAG Heuer et Fred. « Dans l'usine, on a encore une diversité de savoir-faire qu'on ne retrouve pas chez d'autres lunetiers de la vallée qui ont souvent un bureau de design ici, mais confient la production à un fabricant en Chine », explique Damien Monier, DRH du lunetier jurassien. « LOGO est la dernière manufacture qui fait encore des lunettes de A à Z », à l'exception de certaines pièces détachées produites en Indonésie, souligne le maire. Dans cette vallée, licenciements et fermetures ou délocalisations d'entreprises se multiplient depuis une vingtaine d'années, au profit de l'Italie et de l'Asie, où les coûts de main-d'œuvre sont moindres.

> EXEMPLE

Le lunetier CEMO

À ce triste déclin, on peut opposer un exemple de réussite, le lunetier CEMO.

Créée en 1965 dans la région nantaise, CEMO est une société industrielle qui, par sa technologie et son savoir-faire, répond aux besoins des créateurs et distributeurs de montures de lunettes.

Centrée sur le secteur de la lunetterie, CEMO se diversifie dans d'autres secteurs d'activité comme l'horlogerie, la bijouterie, la coutellerie, l'électrique et le médical. Dans les années quatre-vingt, CEMO a décidé de se localiser dans le Jura, bassin historique de la lunetterie mondiale. Reprise en 1997, elle est passée d'un stade artisanal à un stade industriel pour les volumes, tout en conservant la qualité liée au statut d'artisan lunetier.

Le lunetier a choisi le 100 % « made in France » et exporte une partie de sa production comme on peut le découvrir dans un article de presse (www.cemo-decovision.fr)

1. www.deny-security.com

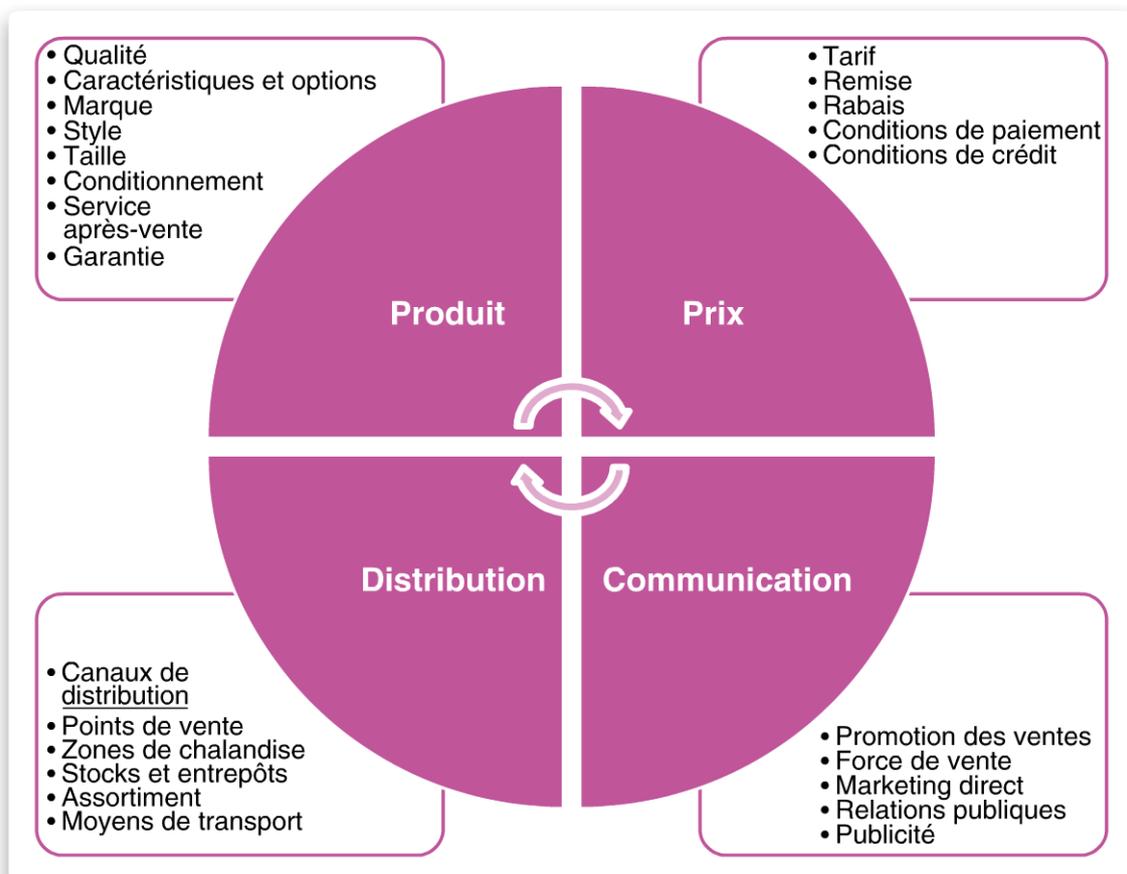
2. Source : france3-regions.francetvinfo.fr et www.lacroix.fr

4 Les 4 « P » sous l'angle international

1 Les 4 « P » et le développement à l'international

L'expression *Mix Marketing* est l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre ses objectifs auprès du marché-cible d'après Kotler & Dubois. Il est synthétisé dans l'acronyme 4P c'est-à-dire Produit, Prix, Place (distribution) et Promotion (au sens de la communication).

Les variables d'action marketing



Se développer à l'international nécessite d'intégrer des éléments interculturels dans son approche du marché, entre autres dans la communication et l'offre produit. En effet la façon de penser varie d'un pays à un autre, les codes couleurs sont différents, la langue, la représentation de l'homme et de la femme dans la société...

Rappelons que les sources de culture sont la langue, la nationalité, l'éducation, le groupe d'appartenance (ethnique, sportif, de formation...), la famille, le sexe, la religion, la classe sociale... Au niveau de l'entreprise, certaines ont une culture d'entreprise très forte (Apple, Ikea, Michelin...).

Il existe des déterminants sociaux et économiques qui façonnent une société, ils sont liés à l'histoire récente (guerre, occupation), à la localisation géographique et l'environnement naturel (crainte permanente de catastrophe naturelle, insularité...).

Plusieurs études ont montré que les rapports entre les humains sont construits sur plusieurs dimensions culturelles.

- ▶ **L'universalité et le particularisme** : peut-on déroger à la règle pour un individu particulier ? La règle s'applique-t-elle à tous. Les pays scandinaves sont de la première catégorie, les pays du Sud de l'Europe connaissent davantage le particularisme (et les mesures d'exception ou dérogatoires).
- ▶ **L'individu et le groupe** : l'individu l'emporte-t-il sur le groupe ? Les sociétés d'Asie du sud-est donnent beaucoup d'importance au groupe et les individualités sont souvent mal perçues.
- ▶ **L'affectivité/la neutralité** : l'affectif l'emporte-t-il sur la neutralité ? Les pays méditerranéens laissent encore une place importante au relationnel et à l'affectif pour la prise de décision en matière d'embauche par exemple ou d'acte d'achat. Les critères purement rationnels viennent en second rang.
- ▶ **Le statut social** : selon le statut social, certains comportements ne sont pas acceptables selon les sociétés.
- ▶ **Les sphères privées et publiques** : dans les sociétés traditionnelles, non occidentales, il y a une imbrication assez forte entre la vie privée et la vie publique. Le poids de l'entourage et des voisins proches influent sur la vie quotidienne.
- ▶ **La perception du temps** : certaines sociétés ont une approche temporelle court-termiste. Le pouvoir d'anticipation à long terme est faible, les gens vivent au jour le jour. Ceci s'explique par des moyens financiers très faibles et une quasi-absence d'épargne. Cela influence les comportements d'achat. Un autre aspect du temps est sa perception séquentielle (on fait une chose à la fois) ou synchrone (on fait plusieurs choses en même temps).
- ▶ **Le rapport de l'homme à la nature** : l'homme doit-il s'adapter à la nature ? Doit-il la préserver, la maîtriser ? Certaines sociétés posent un regard éthique sur la nature et sa préservation. Les industriels l'ont bien compris et ils surfent sur cette tendance devenue parfois très forte.

EXEMPLE

La vie sociale en Allemagne et Angleterre

Il y a une nette séparation entre la vie professionnelle et la vie privée et peu de fréquentations entre les cadres en dehors de l'entreprise. Les déjeuners d'affaires sont considérés comme une perte de temps.

Les repas ont un rythme différent des habitudes françaises : petit-déjeuner très copieux, alors que le repas du midi se prend très rapidement.

Les invitations : Si vous êtes invité au domicile d'un client, c'est une grande preuve de confiance et même d'amitié. Arrivez à l'heure très précise, apportez un cadeau et utilisez l'étiquette française avec plus de formalisme. Calquez votre attitude sur celle de vos hôtes. Pendant le repas, mangez tout ce qui est sur votre assiette (évitez le gaspillage) et rien ne doit être mangé avec les doigts.

Dans la conversation : évitez de poser des questions personnelles avant d'avoir établi le contact, évitez tout sujet de polémique ou trop long.

Tout dépend de l'image sociale choisie. Le « pub » est le lieu de détente des employés qui s'y retrouvent après le « boulot » et le football n'est pas considéré comme un sport pour les gens éduqués. Les managers français, s'ils désirent faire des affaires avec les dirigeants anglais, doivent partager leur éducation, se montrer calmes, ouverts et prêts à faire quelques efforts de compréhension et d'adaptation ! Si, de plus, ils ont le sens de l'humour et une pratique courante de la langue anglaise... ils peuvent être assurés que leurs affaires sont en bonne voie.

Les repas, les invitations : si vous êtes invité chez des Anglais, c'est en général le signe que vous avez été admis. L'étiquette est un peu différente de ce qui est admis en France, mais il s'agit de points de détails et il suffit d'un peu d'attention pour ne choquer personne.

Les horaires : l'exactitude à la minute près n'est pas de mise, 10 minutes de retard sont considérées de bon ton. Au-delà de la demi-heure, ce serait de l'impolitesse grave. Apportez des fleurs ou des chocolats à la maîtresse de maison, à moins que vous sachiez que vos hôtes sont amateurs de vins français ou de champagne. Les sujets de conversations : rappelons qu'il faut se méfier de tout ce qui pourrait apparaître comme une critique de la tradition anglaise.¹

> EXEMPLE

La relation interpersonnelle en Allemagne et Angleterre

Les Allemands sont mono-chroniques, dans leur vie professionnelle et dans leur vie privée. Le temps joue un rôle dans la prise de décision : les présentations et les négociations doivent toujours faire référence au passé et présenter tous les aspects à long terme. Il est clair que la plus grande ponctualité est nécessaire. La journée de travail commence tôt, est coupée de courtes pauses, d'un repas rapide et se termine de bonne heure. La distance interpersonnelle est plus grande qu'en France et l'espace personnel est sacré. On peut mesurer l'importance d'une personne au nombre de portes à ouvrir pour l'atteindre !

Les Anglais pratiquent la journée de travail continu : de 9 heures à 18 heures et ont inventé le retard systématique aux rendez-vous (15 minutes maximum). Ils ont besoin d'un espace interpersonnel assez important (environ de la longueur d'un bras) et ne supportent pas le contact physique. On ne doit pas rentrer dans un bureau sans y être invité. De plus, tout Anglais respectable se doit de ne jamais avoir l'air d'un intellectuel. Il préfère nettement les gens pragmatiques et terre à terre.²

Les considérations interculturelles doivent être prises en compte au niveau des 4P. Ainsi l'entreprise doit tenir compte de la dimension culturelle de la consommation et adapter sa communication en conséquence.

Ainsi dans certains pays, le catalogue papier est encore une habitude courante en raison de l'éloignement du consommateur de grandes villes et d'une couverture internet parfois médiocre alors qu'en Asie du sud-est, outre les canaux de communication média traditionnels, l'usage des réseaux sociaux (Twitter, Facebook) est incontournable... Ainsi au Vietnam, l'essentiel de la population citadine ainsi que l'ensemble des jeunes sont connectés « en permanence à Facebook ». C'est pour cette raison que le Wifi est partout et que Facebook prend une tournure de plate-forme commerciale avec beaucoup de publicité et de ventes en ligne via des particuliers (c'est un peu le site Le bon coin intégré dans Facebook).

2 Stratégie de communication internationale

L'entreprise doit gérer plusieurs cibles de communication : les prospects, les distributeurs, voire les clients finaux, les prescripteurs. La communication va s'adapter au niveau de développement du pays cible, des moyens techniques disponibles et des habitudes locales.

1. Source : www.ubifrance.com.

2. Source : www.ubifrance.com.

Les trois types de communication

	Communication d'entreprise	Communication institutionnelle	Communication de marque
Son objet	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Promouvoir l'entreprise auprès de ses partenaires (fournisseurs, actionnaires, banques, institutionnels). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Faire connaître et diffuser les valeurs de l'entreprise, son organisation et sa stratégie auprès des institutionnels et des salariés. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit d'une communication à finalité commerciale. L'objectif est de promouvoir la vente et le développement du chiffre d'affaires.
Les moyens	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Site Web ▶ Plaquette entreprise ▶ Vidéo ▶ Mise en place d'un service de relations publiques – mise en place d'une « newsletter » 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Site Web ▶ Plaquette ▶ Participation à des événements salons, expositions, mécénat et parrainage 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Catalogue papier ▶ Internet ▶ Vidéo, DVD ▶ Showroom ▶ Présentoir PLV ▶ Presse professionnelle...
Les cibles	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Décideurs, prescripteurs, clients... 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Institutionnels et salariés 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Clients, prospects, importateurs, visiteurs de salons et foires...

Au niveau de la communication, l'éternel débat standardisation/globalisation vs différenciation réapparaît. Si la standardisation de la communication institutionnelle est facilement envisageable, la communication de marque nécessite souvent une adaptation locale.

EXEMPLE

Le site de L'Oréal propose une version en Chinois et en Ukrainien – la communication est standardisée – cependant les produits sont légèrement adaptés ainsi que la communication de marque.

La communication de l'entreprise doit aussi tenir compte du contexte réglementaire dans le pays cible. Dans le cadre de la protection infantile, l'usage des mannequins enfants est très règlementé. Par ailleurs en raison des systèmes de valeur, les scénarii des publicités ainsi que les textes sont adaptés aux règles de « bonnes mœurs », aux codes et aux us et coutumes.

3 La politique de distribution et l'animation de la force de vente et du réseau

Nous avons précédemment abordé le choix du canal de distribution dans la fiche 2, les choix sont multiples et dépendent du contexte local ainsi que des habitudes et de la réglementation. La motivation de la force de vente est essentielle pour obtenir des résultats commerciaux. Que la force de vente se situe dans l'entreprise ou à l'étranger, des mesures pour motiver les équipes sont à prévoir. Elles peuvent être de différentes natures et doivent tenir compte des habitudes du marché local et de l'attente des collaborateurs ou partenaires.

Plusieurs axes de réflexion sont possibles : la formation, la rémunération avec une partie fixe et une partie variable, une évolution de carrière, la mise en place de concours interne du meilleur vendeur avec cérémonie et cadeaux (voyage, scooter, prime selon les pays).

L'animation de la représentation ne doit pas être négligée. C'est le moteur de la performance du réseau. Les mêmes solutions peuvent être déclinées avec prise en charge partielle ou totale par l'entreprise. Par ailleurs, l'information est un élément central pour une bonne distribution des produits par l'importateur et sa force de vente ou par l'agent.

Les supports peuvent prendre de nombreuses formes : échantillons, plaquettes commerciales, cd-rom, dvd, matériels de démonstration voire matériel de prêt avec facturation et bien sûr un site web à destination des clients.

EXEMPLE

DELABIE, bienvenue au showroom

Installé dans un bâtiment construit au début du XIX^e siècle, sur le site même du siège français de l'entreprise, le showroom DELABIE reçoit chaque année plusieurs milliers de clients et prescripteurs. Répartis sur trois niveaux, 750 m² d'exposition dédiés à la présentation de l'ensemble des gammes DELABIE permettent aux visiteurs de découvrir l'identité du Groupe ainsi que l'excellence et la qualité de ses produits.

Les gammes DELABIE sont présentées en situation, dans différentes ambiances (piscine, collectivité dure, bloc opératoire...), sur des espaces dédiés ou fixées à des présentoirs muraux. Les robinetteries sont installées en eau et sur des bancs d'essai. Les visiteurs peuvent ainsi tester l'ensemble des modèles et les voir vivre dans leur environnement.

Véritable vitrine de la marque, le showroom sert également de centre de formation. Les collaborateurs de l'entreprise DELABIE viennent régulièrement y prendre connaissance des dernières innovations mises au point par le département Recherche et Développement.

La société Delabie, PME de 25 millions d'euros de CA a su prendre en compte les enjeux de l'international.

4 La politique de produit et de prix à l'international

La définition de la politique du produit à l'international aboutit rapidement à quelques réflexions. L'entreprise souhaiterait un produit standardisé pour l'ensemble de ses marchés, cependant la réalité du marché conduit souvent à opter pour une politique d'adaptation en raison des différences culturelles et des différences de niveau de développement comme nous l'avons déjà souligné. Il convient de trouver un équilibre entre l'adaptation nécessaire, le surcoût de cette adaptation et le potentiel du marché.

Plusieurs paramètres vont influencer le choix de l'adaptation :

- ▶ la catégorie de produit, le type de produit ;
- ▶ les quantités produites ;
- ▶ le type de production (plus ou moins automatisée) ;
- ▶ la taille du marché visé ;
- ▶ les préférences des consommateurs.

L'équilibre économique n'étant pas toujours certain, l'entreprise peut d'entrée de jeu exclure certains pays de sa prospection.

A Préférences locales

Les préférences locales sont l'argument le plus fort pour l'adaptation de la politique de produit. Si beaucoup d'acheteurs nord-européens de voitures souhaitent un renforcement de la sécurité du véhicule (coussins gonflables latéraux), les acheteurs du sud de l'Europe privilégient davantage un meilleur confort d'utilisation (vitres électriques, climatisation). Les fabricants ont intérêt à tenir compte de ces souhaits. Les préférences locales peuvent être d'ordre culturel, géographique ou réglementaire – bien que ces éléments soient souvent interdépendants.

L'attribut d'un produit est un élément central dans la conception du produit à l'international. Il s'avère que le choix d'une couleur et d'une dénomination peut remettre en cause le succès d'un produit sur un marché.

Ainsi, la couleur d'un appareil électroménager peut avoir une signification funeste dans certains pays où certaines couleurs portent malchance (violet au Brésil, jaune au Mexique). Elles seront à éviter dans la conception du produit et dans sa communication.

> EXEMPLE

- En Allemagne, un chat qui traverse la rue (à éviter dans un film publicitaire par exemple).
- En Europe, le chiffre 13 ou au Japon le 4 ou au Kenya le 7.
- En Inde, la chouette.

Selon différentes cultures, les attributs donnés à un produit peuvent varier.

> EXEMPLE

Le vélo en Chine

Les attributs du vélo en Chine sont en train de rejoindre ceux des pays européens : légèreté, fonctionnalité, esthétique...

Le vélo fut l'emblème de la révolution culturelle en Chine. L'ouverture au capitalisme l'a remis au garage, et la voiture est désormais triomphante dans les rues. Pourtant, à l'image des Occidentaux, les jeunes Chinois redécouvrent la bicyclette, mais juste comme loisir. Le Chinois, du moins l'habitant des zones surpeuplées, redécouvre la nature. Aux confins du Tibet, dans la région de Qinghai, les correspondants de France 2 en Chine ont suivi une randonnée cyclo. De jeunes Pékinois font du vélo dans une région désertique, étonnant clin d'œil de l'histoire, aujourd'hui outil de loisir, la bicyclette était du temps de Mao, le seul moyen de transport de millions de Chinois. Dans les villes, le vélo s'impose également dans sa version électrique. Le pouvoir a freiné le développement anarchique des motos pétaradantes qui engorgent les rues des pays émergents. L'électrique s'est imposé comme une alternative. En 2016, la Chine en a fabriqué 25 millions destinés au marché national.

B Conception du produit et possibilité de SAV local

Un fabricant d'électronique (ordinateurs, téléphone, électroménager) peut vendre sans difficulté sur le marché européen car les réseaux de distribution de ce type de produits ont leur propre service après-vente. Sur des marchés moins matures, l'exportateur devra se soucier de l'aspect SAV et concevoir parfois un produit mieux adapté.

C Le prix de vente

L'adaptation du produit peut aussi être liée à une recherche de baisse des coûts de production afin de baisser le prix de vente et rendre les produits plus accessibles sur des marchés à faible pouvoir d'achat.

En premier, un constructeur automobile supprime des fonctionnalités superflues (chauffage, dégivrage de vitres...) sur le marché visé, puis peut réserver certains accessoires et options sur la version haut de gamme. Par exemple, des vitres électriques, des rétroviseurs réglables électriquement et plein d'autres options ne seront pas proposées sur les véhicules d'entrée de gamme.

Le prix est un autre élément fondamental dans la construction du mix-marketing. Le prix n'est pas toujours facile à déterminer. Basé sur le coût de revient, sur le coût partiel, sur le coût marginal ou sur un prix d'acceptabilité, dans tous les cas, la validation du prix se fera par le marché. Si le prix fixé est trop haut, les ventes ne seront pas au rendez-vous et si le prix est trop bas, outre le risque de perte, l'entreprise verra ses ventes « exploser » avec une éventuelle réaction de la concurrence.

Le prix peut être influencé par l'origine. Ceci à plusieurs niveaux : au niveau du coût de production, au niveau du prix de perception par le client. Cet aspect est très important, il relève d'effets psychologiques et d'idées préconçues aussi bien positives que négatives sur les lieux de fabrication. Par exemple, le « *Made in China* » a une image très dégradée surtout sur certains types de production (textile, alimentaire, biens de consommation courante).

Cependant, il est important de noter que la perception des effets du pays d'origine sur le consommateur varie en fonction :

- ▶ de l'origine du consommateur ;
- ▶ de son âge ;
- ▶ de l'expérience de l'étranger ;
- ▶ du niveau d'éducation du consommateur ;
- ▶ de son expérience passée sur des situations similaires ;
- ▶ du niveau de risque perçu lors d'un acte d'achat ;
- ▶ du niveau d'informations disponibles sur le produit.

Les effets du pays d'origine

L'influence de l'origine d'un produit sur le comportement d'achat occupe la recherche en marketing depuis une quarantaine d'années. Il ne fait aucun doute que le « *made in* » est susceptible d'influencer le consommateur lors du choix d'un produit. Des études ont montré que les consommateurs sont prêts à payer 30 % plus cher un même modèle de voiture s'il est fabriqué aux États-Unis au lieu des Philippines (Johansson et Nebenzahl, 1986). Des produits électroménagers de marque allemande ou japonaise perdent 30 % à 40 % de leur valeur perçue s'ils sont fabriqués en Corée (Jaffé et Nebenzahl, 1989). Plus récemment, il a été montré que la délocalisation de la fabrication et dans une moindre mesure du design des produits de luxe français dans d'autres pays aurait des conséquences négatives considérables (Koromylov et Walliser, 2011). Or, l'effet est loin d'être systématique et son ampleur variable selon les situations. L'image du pays d'origine n'est qu'un critère de choix parmi d'autres à influencer la décision du client. Ainsi, la problématique mérite d'être analysée à plusieurs niveaux.

D'abord, on constate, de manière générale, que dans les pays industrialisés les consommateurs préfèrent des produits locaux aux produits importés. L'inverse est vrai dans les pays en voie de développement, où les consommateurs ont tendance à préférer les produits importés des pays industrialisés aux produits locaux.

À un deuxième niveau, on observe que l'effet du pays d'origine varie en fonction de la catégorie de produit et du pays d'origine. Certains produits ont un effet de pays d'origine très marqué et spécifique à un seul pays. Cela est par exemple le cas pour les pâtes – que tout le monde préfère d'origine italienne. Pour le chocolat, une majorité de consommateurs préfèrent le chocolat suisse et une minorité le chocolat belge. Pour les voitures, l'origine idéale est tantôt l'Allemagne, tantôt le Japon.

À un troisième niveau joue également un rôle, pour le client, un ensemble d'autres critères, plus ou moins susceptibles soit de renforcer soit de contrebalancer l'effet du pays d'origine. Ces critères sont : l'étape du processus de production délocalisée (la délocalisation du design est perçue différemment de la délocalisation de la fabrication ou de l'assemblage) ; l'image de la marque du produit ou de l'entreprise (une marque forte comme Sony peut contrebalancer une origine *a priori* défavorable), le prix, la garantie, etc.¹

> EXEMPLE

La SMART

L'image de la SMART est le résultat de l'ensemble des attributs physiques et de service de la SMART, y compris le prix, plus :

- l'image de marque SMART ;
- l'image du lieu de fabrication France et plus précisément la Lorraine ;
- l'image des groupes Mercedes et Swatch ;
- la perception du pays d'origine idéal pour cette catégorie de produits (voiture de tourisme) ;
- l'origine du client : il évaluera autrement le lieu de fabrication, selon qu'il vienne d'Allemagne (production d'un pays industrialisé voisin), de France (production nationale) ou d'un pays très peu industrialisé ;
- les critères socio-démographiques et psycho-graphiques du client : âge, niveau de formation, ouverture internationale, etc.

1. D'après cours de Marketing International (université de Lorraine).

5 Comment élaborer son prix export ?

Sans reprendre les fondements d'un cours de comptabilité analytique, on peut estimer qu'il existe plusieurs méthodes de fixation du prix export sachant que ce dernier sera décliné en fonction de l'Incoterm choisi (cf. fiche 9).

Vendre un produit sur un marché export génère des coûts plus importants que sur le marché domestique. Plusieurs facteurs sont à l'origine de ces coûts supplémentaires :

- ▶ les coûts de la structure internationale et de la prospection : vendre à l'étranger suppose une modification de la structure organisationnelle de l'entreprise ;
- ▶ les coûts logistiques (cf. parties 3 et 4) ;
- ▶ les frais financiers liés au financement des investissements de prospection, au financement du stock (ce dernier va augmenter plus ou moins fortement) ;
- ▶ les frais financiers liés à un allongement du délai de crédit aux clients ;
- ▶ les frais d'adaptation du produit (dans certains cas, cela peut permettre de réduire les coûts de production) ;
- ▶ le choix de la devise de facturation (cf. partie 6).

Tous ces éléments viennent augmenter le prix de vente export. Cependant, l'entreprise pourra réduire sa marge ou adopter une politique commerciale agressive selon sa position sur le marché et les objectifs fixés. Il faut cependant garder en mémoire qu'une entrée avec des prix bas risque d'handicaper le futur, car une remontée des prix sera généralement difficile. La concurrence directe ou la concurrence de produits de substitution guideront le choix du prix export.

> EXEMPLE

Le Champagne aux États-Unis est concurrencé par des vins pétillants de Californie ou du Chili. Ces derniers osent parfois mentionner sur les bouteilles l'appellation « Champagne », ce qui est totalement interdit. Le prix de vente du Champagne doit en tenir compte.

APPLICATION

ÉNONCÉ

La société Champagne St. Louis produit un champagne de bonne qualité. Plus de 40 % de la production est exportée vers l'Asie du sud-est. Absente du marché coréen, la société Champagne St. Louis veut percer ce marché et souhaite mieux connaître la politique de prix à adopter. Le chef de zone souhaite coter sur la base d'un conteneur de 20 pieds. On dispose des informations suivantes :

Prix de vente d'une caisse de 6 bouteilles départ Reims (ex-chais Reims) : 75 € pour un coût de revient de 11 euros la bouteille (adaptation incluse au niveau du marquage et de l'étiquetage).

L'expédition serait prévue en conteneur réfrigéré : 15 000 bouteilles de 0,75 litre. Frais à prévoir :

- empotage du conteneur à Reims : 200 €
- 10 palettes perdues : 55 €
- dédouanement export : 145 €
- pré-acheminement : 400 €
- fret maritime : 2 200 USD (Anvers – Pusan)
- mise à bord au port de départ : 150 €
- assurance : 3 % du CIF + 10 %
- droits de douane : 8 % de la valeur CIF
- taxe sur les alcools : 2 USD par litre
- déchargement à l'arrivée : 300 USD
- post-acheminement : 120 USD

Marge de l'importateur : 15 % de la valeur CIF

Marge du distributeur : 30 % de son prix de vente (taux de marque)

Taxe à la consommation (équivalente à la TVA) : 10 %

- 1 Déterminez le prix unitaire en euros FOB Anvers, puis en USD CIF Pusan et DDP Séoul hors taxe à la consommation sur la base d'1 € = 1,60 USD.
- 2 Quel est le prix de vente TTC au consommateur coréen compte tenu des marges de l'importateur et du distributeur ?

SOLUTIONS

Éléments	Détails du calcul	EUR	USD	Unitaire en USD
Prix de vente EXW Reims	75 × 2 500 caisses	187 500,00	300 000,00	20,00
Empotage		200,00	320,00	0,02
Palettes perdues		55,00	88,00	0,01
Dédouanement export		145,00	232,00	0,02
Pré-acheminement		400,00	640,00	0,04
Mise à FOB		150,00	240,00	0,02





Éléments	Détails du calcul	EUR	USD	Unitaire en USD
FOB Anvers		188 450,00	301 520,00	20,10
Fret maritime	2 200 USD	1 375,00	2 200,00	0,15
CFR Pusan		189 825,00	303 720,00	20,25
Assurance	3 % du CIF + 10 %	6 478,00	10 364,80	0,69
CIF/CIP Pusan		196 303,00	314 084,80	20,94
Déchargement à l'arrivée	300 USD	187,50	300,00	0,02
Post-acheminement	120 USD	75,00	120,00	0,01
Droits de douane	8 % du CIF	15 704,24	25 126,78	1,68
Taxe sur les alcools	2 USD par litre (bouteille = 0,75 l)	14 062,50	22 500,00	1,50
DDP Séoul HT à la consommation		226 332,24	362 131,58	24,14
Marge de l'importateur	15 % du CIF	29 445,45	47 112,72	3,14
Prix de vente de l'importateur au distributeur		255 777,69	409 244,30	27,28
Marge du distributeur	30 % de son prix de vente (taux de marque)	109 619,01	175 390,42	11,69
Prix de vente du distributeur HT	= PA à l'importateur/0,7	365 396,70	584 634,72	38,98
Taxe à la consommation	10 % du PV du distributeur HT	36 539,67	58 463,47	3,90
Prix de vente au détail TTC		401 936,37	643 098,19	42,87

L'ACHAT À L'INTERNATIONAL

- 6** Comment trouver les fournisseurs et selon quels critères les choisir ?
- 7** Comparer des offres de différents fournisseurs

L'achat est au centre des problématiques d'amélioration des marges. En effet, l'amélioration des marges par une augmentation des prix s'avère de plus en plus difficile dans un contexte de forte concurrence. Les directions des achats des entreprises recrutent de plus en plus, ce qui atteste que cette fonction a une place importante dans la politique de maîtrise voire de réduction des coûts.

Acheter, mais pas à n'importe quel prix, pas à n'importe qui et pas dans n'importe quelles conditions.

L'éthique dans les affaires touche aussi les achats. Les entreprises sont soucieuses de leur image (risque de réputation) et ne souhaitent pas que leur nom figure en tête de journaux comme cela a été le cas lors des effondrements d'usine au Bangladesh où plusieurs grands distributeurs ont été accusés de ne pas se soucier des conditions de travail de leurs sous-traitants.

6 Comment trouver les fournisseurs et selon quels critères les choisir ?

1 Les sources d'informations

La recherche de fournisseur-s est un processus long et rigoureux. Il est donc nécessaire de disposer d'informations fiables et pertinentes. Afin de réduire les coûts des achats, de nombreuses entreprises automatisent ou externalisent cette recherche : il s'agit du « *sourcing* ».

Un des moyens les plus pratiques de trouver des fournisseurs est d'utiliser une des sources suivantes.

► Les annuaires en ligne

- www.europages.fr (entreprises essentiellement européennes avec recherche multicritère très pratique)
- fr.kompass.com (annuaire mondial des entreprises)
- www.aef.cci.fr/rechercheMulticritere (annuaire des entreprises françaises avec recherche multicritère)
- fr.made-in-china.com (plateforme de mise en relation avec des fournisseurs chinois)
- www.globalsources.com
- www.alibaba.com

► Les magazines professionnels

- Usine nouvelle (exemple des fournisseurs de l'industrie aéronautique : www.usine-nouvelle.com)
- www.acpm.fr donne la liste des magazines spécialisés par secteur d'activité.
- Europages (exemple de recherche sur les équipementiers de l'aéronautique : aeronautique.europages.fr). Il est possible d'intégrer des filtres par pays, par taille d'entreprise...

► Les organisations professionnelles

► Les sites internet des fournisseurs

► Les cabinets d'études proposant des études de marché

► Les salons internationaux et les annuaires des exposants

Pour trouver les salons, voici deux sites utiles :

- www.promosalons.com
- www.eventseye.com

Quelques salons intéressants selon différents secteurs d'activité :

- www.cosmetic-360.com
- www.salon-fromage.com (cf. encart ci-après)
- www.transportspublics-expo.com (cf. encart ci-après)

Le salon international de l'innovation pour la filière parfumerie-cosmétique¹

Cosmetic 360, le salon international des innovations et solutions pour le secteur parfumerie-cosmétiques ouvrira ses portes pour la troisième édition les 18 et 19 octobre 2017 au Carrousel du Louvre à Paris. Ingrédients, formulations, emballages, tests, produits finis... sauront vous surprendre en matière de technologies, procédés, de concepts et de services. Venez et présentez votre savoir-faire spécifique devant un public de décideurs venus du monde entier.

Salon du fromage et des produits laitiers : le rendez-vous capital des professionnels de la filière fromage et produits laitiers

Événement international et convivial, le Salon du Fromage et des Produits Laitiers offre à tous les professionnels de la filière du Fromage et des Produits Laitiers l'opportunité de partager et mettre en valeur le savoir-faire, le respect des traditions, l'exigence de qualité mais aussi la créativité et l'innovation. Dans un contexte de quête d'authenticité de la part des consommateurs, le prochain salon se tiendra du 25 au 28 février 2018 à Paris Expo-Porte de Versailles, et rassemblera pendant 4 jours, 6 720 professionnels (crémiers-fromagers, producteurs, importateurs, distributeurs, affineurs, restaurateurs...) autour de plus de 190 exposants (producteurs, coopératives, affineurs, importateurs, fabricants de matériel pour crémeries-fromageries et rayons à la coupe, organismes professionnels...).

Suite au salon 2016, des producteurs de fromage canadiens et vietnamiens ont repéré des équipements adaptés à leur besoin (affinage, conditionnement, étiquetage, présentoir).

Profil des exposants du salon des transports publics

Transports Publics, le salon européen de la mobilité, rassemble 250 exposants internationaux pendant trois jours :

- ▶ Industriels, constructeurs et sous-traitants :
 - ferroviaire : métro, train, tramway, tram-train
 - route : bus, car, trolleybus, véhicules guidés, véhicules autonomes
 - mobilités actives : vélo, piétons...
- ▶ Opérateurs de mobilité, start-up
- ▶ Autorités organisatrices - Collectivités locales
- ▶ Institutions - Organisations professionnelles - Ministères - Centres de recherche - Associations - Pôles de compétitivité
- ▶ Ingénierie - Travaux publics - Infrastructures - Génie civil - Signalisation
- ▶ Technologies numériques et applications - Information voyageur - Transports intelligents - Systèmes d'Aide à l'Exploitation et à l'Information des Voyageurs (SAEIV) - Billettique
- ▶ Design - Aménagement - Accessibilité - Mobilier urbain - Stationnement

Sur de nombreux sites des salons, on peut consulter les exposants du ou des salons précédents ou obtenir l'annuaire papier.

1. Source : www.cosmetic-360.com

► **Les chambres de commerce**

En fonction des pays, les chambres de commerce ou chambres de commerce franco-étrangères peuvent fournir des informations utiles.

Il est à noter que notre dispositif français d'appui aux exportateurs est peu disposé à fournir des informations sur des fournisseurs étrangers (cf. les bureaux Business France à l'étranger). Les services économiques à l'étranger de l'Allemagne, des Pays-Bas ou du Canada proposent aux entreprises de leurs pays respectifs des accompagnements dans le cas d'importation, de recherche de partenaires...

2 Les critères de recherche

Toute recherche doit se baser sur des critères précis. Une recherche de fournisseurs pourra se construire notamment sur les critères suivants :

- Prix : quel est le prix de vente catalogue ? les remises ou réductions envisageables ?
- Conditions d'achat : quel est le conditionnement moyen ? un franco de port est-il possible ?
- Services proposés : quel est le suivi possible ? le SAV ? existe-t-il un support technique, une *hotline* ?
- Clauses contractuelles : sont-elles adaptées, négociables ou s'agit-il d'un contrat d'adhésion ?
- Qualité des produits/services.
- Respect des délais de livraison, de dépannage...
- Santé financière de l'entreprise : l'entreprise existe-t-elle depuis longtemps ? ses bilans laissent-ils apparaître une situation financière qui permettra d'en faire un partenaire de long terme ?
- Réputation : quels sont ses clients actuels ? comment le fournisseur est-il perçu dans la profession ?
- Certifications : l'entreprise est-elle certifiée ISO ? autres labels et certificats ?
- Conformité avec la stratégie mise en œuvre : l'entreprise correspond-elle à l'image que l'on souhaite véhiculer notamment en termes de qualité, de sérieux...
- Respect de chartes, normes, règles : normes NF ou CE, normes de la profession...
- Qualités éthiques, environnementales : respect de chartes environnementales, de règles éthiques (notamment au regard du travail des enfants pour les entreprises étrangères).
- Capacité à nouer une relation à long terme (partenariat).
- Possibilité de contrôle : est-il possible d'organiser des visites régulières ? inopinées ?

3 La construction d'une grille de sélection de fournisseurs

Le choix du fournisseur est crucial, non seulement pour l'aspect coût, mais aussi sur les conséquences à utiliser un fournisseur défaillant. En effet, des approvisionnements non conformes peuvent générer des défaillances dans les produits vendus qui incorporent les intradéfaillants. La conséquence : retour pour réparation ou échange, insatisfaction des clients finaux, détérioration de l'image de marque, surcoût financier...

EXEMPLES

En intégrant dans ses ordinateurs des enceintes Bose, JBL, le fabricant veut bénéficier de l'excellente réputation de ces fabricants d'enceintes. Un constructeur de voitures choisit des pneus Michelin réputés pour leur qualité... Un promoteur immobilier équipera ses appartements avec de la robinetterie de haute qualité s'il souhaite un positionnement haut de gamme (Grohe au lieu de Roca par exemple) et pour la cuisine équipée, de l'électroménager Bosch ou Siemens au lieu de Beko ou Indesit...

Exemples de critères

Critères	Les fournisseurs			
	A	B	C	D
Notoriété du fournisseur				
Validation par le service conformité et le service achat				
Capacité à fournir des références clients				
Capacité à mettre à disposition de la documentation commerciale				
Qualité des produits et des services				
Délai de livraison				
Valeur de la rente mensuelle				
Réactivité aux sollicitations				
Adaptabilité aux demandes (adaptation produits qualité/ quantité/design)				
Origine des produits (au sens douanier et au sens commercial*)				
Rapidité d'exécution des ordres de fabrication				
Contrôle qualité interne				
Audit et contrôle des achats du fournisseur				
Capacité technique, espace web professionnel, hotline, agréments et certifications à des normes				
Efficacité du service administratif du fournisseur				
Qualité du service client (réclamation, dépannage, facturation)				
Capacité de réaliser des recherches et développement				

(*) L'origine douanière (par rapport aux droits de douane) et l'origine commerciale (par rapport aux impacts d'image sur les clients finaux) sont des éléments centraux dans l'acte d'achat.

BTP : un groupe chinois achète Putzmeister

Tout un symbole : un poids-lourd de l'industrie allemande acheté par un groupe chinois. Sany Heavy Industries, spécialiste des machines pour le BTP, va acheter son principal concurrent européen.

L'AFP, qui cite une source proche du dossier, avance le montant de 500 millions d'euros pour l'opération. Il s'agit donc d'un des plus gros rachats par un Chinois en Europe.

Avec ce rachat, la firme allemande peut garantir le financement futur de ses activités. Le groupe chinois « ajoute à son catalogue des produits à la pointe de la technologie et des innovations Made in Germany », annoncent les deux sociétés dans un communiqué commun. La marque Putzmeister devra à terme représenter le haut de gamme au sein du groupe Sany.

L'objectif : la création d'un géant mondial. « La fusion du leader en Chine des pompes à béton avec le leader dans la plupart des marchés hors de Chine suit une logique stratégique et industrielle : la création d'un leader mondial des pompes à béton », explique Sany.

Les groupes chinois enchaînent actuellement les rachats d'entreprises en Europe, principalement dans les segments haut de gamme ou hautement technologiques.¹

Le choix du fournisseur pour sa localisation, ne garantit pas que ses productions seront réalisées dans son pays d'origine.

> EXEMPLE

Fournisseur, avec origine préférentielle par rapport au marché aval

Il y a quelques années, une grande entreprise française gagne un marché pour une installation de centrale électrique en Algérie. Suite à l'obtention de l'appel d'offres, des transformateurs électriques sont commandés à un fournisseur français de réputation internationale avec indication de la nécessité impérative de l'origine préférentielle (5 % de droits de douane au lieu de 32 %). Quand les transformateurs sont arrivés en Algérie, le matériel avait une origine turque car entre la commande et la production trois années se sont passées, et le fabricant français a mis en place une ligne de production en Turquie.

Conséquence : conflit avec le client final algérien mécontent à plusieurs titres (matériel non européen donc pour lui de moins bonne qualité, droits de douane majorés). Après plusieurs mois de négociation et de retard dans la réalisation, un accord a été signé avec un impact financier pour le maître d'œuvre. Le fournisseur français a été appelé à contribuer aux conséquences financières de ce changement d'origine.

> EXEMPLE

Le cas Bombardier : quel processus d'achat ?

Fournisseurs potentiels : Organisation Achats de Bombardier Transport

Au sein des achats, nous disposons d'une structure matricielle : nous sommes organisés par divisions et par commodités.

Pour chaque commodité, un acheteur principal (*lead buyer*) est chargé de l'élaboration de la stratégie de *sourcing*, ainsi que d'un panel de fournisseurs préférés.

Les divisions et les équipes achats locales sont responsables de l'achat opérationnel. Les divisions et les équipes locales passent des commandes et assurent le suivi des livraisons et de la performance des fournisseurs.

Critères de qualification des fournisseurs

Au sein de l'Assurance Qualité Fournisseurs de Bombardier Transport, notre mission est de nous assurer de choisir des fournisseurs capables de répondre à nos exigences. Nous détectons les risques liés à la qualité et élaborons des plans d'action pertinents.

Critères liés au secteur Transport	Critères indirectement liés au secteur Transport
<i>International Railway Industry Standard (IRIS)</i>	ISO 9001
Processus continu d'évaluation et d'approbation des fournisseurs (SEAP Process)	ISO 14001 (Conformité aux normes d'Hygiène, de sécurité, d'environnement)
Processus d'approbation des pièces (PAP Process)	ISO 16001 (Conformité aux normes d'Hygiène, de sécurité, d'environnement)

1. Source : www.usinenouvelle.com

Nous nous attendons à ce que nos fournisseurs soient certifiés IRIS (www.iris-rail.org), car il s'agit de la norme reconnue au niveau mondial dans l'industrie ferroviaire.

Beaucoup d'efforts ont été déployés pour la création et la mise en place, au sein de Bombardier Transport, des processus continus d'évaluation et d'approbation des fournisseurs (*supplier evaluation and approval process*) et de celui de l'approbation des pièces (*parts approval process*). Ces deux processus sont à présent largement uniformisés au sein de Bombardier Transport ; ils servent à détecter et à gérer les aléas en début de projet. Tous nos processus sont conformes à la norme IRIS.

Le processus d'évaluation et d'approbation des fournisseurs nous permet d'évaluer et d'approuver les fournisseurs. Ce processus a été conçu pour garantir la solidité et la stabilité de la base fournisseur.

Le processus d'approbation des pièces garantit la qualité des pièces achetées.

Pour toutes les catégories de fournisseurs, nous prenons en considération les critères suivants lors du processus de sélection :

- ▶ volonté et capacité de partager les risques du marché ;
- ▶ capacités des installations et des systèmes ;
- ▶ management opérationnel du système ;
- ▶ santé financière ;
- ▶ localisation ;
- ▶ certificats.¹

4 La négociation avec les fournisseurs étrangers

La négociation avec les fournisseurs nécessite les mêmes précautions que la négociation avec les clients étrangers. Les règles de savoir-être et de savoir-vivre sont un prérequis et la connaissance minimale des us et coutumes est indispensable.

L'acheteur international doit disposer d'un certain niveau de culture avant de rentrer en confiance avec ses fournisseurs. Le prix ne doit pas être l'élément central de la négociation et ne pas être le prérequis de celle-ci. Le fournisseur a ses coûts et il ne peut pas s'adapter à un prix « *target* » fixé par l'acheteur qui pourrait se croire autorisé à jouer le rapport de force.

L'achat à bas prix finira par se payer au prix fort par l'acheteur. Les conséquences prévisibles sont nombreuses :

- ▶ utilisation de composants moins chers ;
- ▶ travail moins soigné ;
- ▶ délai non respecté, le fournisseur privilégiant les commandes avec des marges plus élevées ;
- ▶ conflit social chez le fournisseur qui ne rémunère pas bien ses propres ouvriers sous la pression des prix – arrêt de travail et retard de production ;
- ▶ impact commercial chez l'acheteur vis-à-vis de ses clients ;
- ▶ impact technique chez l'acheteur si les éléments sous-traités auprès du fournisseur s'avèrent de mauvaise qualité...

L'acheteur doit disposer des connaissances techniques liées au produit et d'un minimum de formation à la négociation. Il devra par ailleurs maîtriser les aspects juridiques et financiers des contrats.

La prochaine fiche traitera de la comparaison des offres des fournisseurs sur les plans qualitatif et quantitatif.

1. Source : www.bombardier.com

7

Comparer des offres de différents fournisseurs

Afin de choisir entre des propositions de fournisseurs, il est utile de reprendre chaque offre dans un tableau comparatif multicritères.

1 Construction d'un tableau comparatif

Une entreprise sollicite plusieurs fournisseurs pour acheter des groupes électrogènes à livrer soit en France soit sur le site de son client final, une compagnie nationale d'électricité en Tunisie (la Steg). En raison des accords douaniers entre l'Europe et la Tunisie, l'origine préférentielle européenne permet à l'acheteur de ne pas payer de droits de douane (mais uniquement la TVA à 17 % qui est récupérable), sinon les droits de douane sont de 5 %

Dans le cas présent, l'entreprise française a gagné un contrat libellé en euros et accorde un délai de paiement de 60 jours date de réception sur site après inspection par les services techniques du client final.

Critères	Pondération	Fournisseur A		Fournisseur B	
		Données	Note	Données	Note
Prix	8				
Délai de paiement	4				
Incoterms	1				
Délai de fabrication	2				
Délai de livraison	1				
Modalité de paiement	1				
Devises de facturation (l'euro est préféré dans le cas présent)	1				
Garantie constructeur - durée minimale 1 an	1				
Garantie extensible (coût par année en % du contrat) (*)	2				
Garantie sur site/sur atelier local/retour fabricant	1				
Formation	1				
Installation	2				
Maintenance sur site	2				
Garantie de fourniture des pièces de rechange en années après la date de livraison	2				





Critères	Pondération	Fournisseur A		Fournisseur B	
		Données	Note	Données	Note
Norme CE	4				
Certification ISO 9002	4				
Certification ISO 14000	3				
Évaluation globale	40				

(*) Le client final exige une garantie constructeur à partir de la mise en service alors que le fournisseur souhaite plafonner sa durée de garantie à 18 mois date d'expédition pour une durée de garantie de 12 mois à partir de la mise en service. Vinci Énergies est obligé de prévoir une option d'achat d'une période de garantie complémentaire au fabricant en cas de retard dans la mise en service (retard de chantier et entre autres du BTP).

2 Exemples d'offres selon différents Incoterms

Sur un autre projet, le responsable des achats de Vinci Énergies a sollicité plusieurs fournisseurs pour des livraisons de plaques photovoltaïques pour un projet à Ouarzazate au Maroc. Il a fait une demande uniforme : CIP Casablanca avec détail des prix pour les Incoterms intermédiaires FOB port de départ et CFR Casablanca. La demande de cotation incorporait des précisions quant aux délais de paiement, devises de facturation...

Il a reçu cinq propositions malheureusement selon des Incoterms très différents. Il a donc sollicité son département logistique et un transitaire pour mettre les offres au niveau du CPI.

Fournisseur	Chine	Taïwan	Turquie	Roumanie	Tunisie
Incoterm	FOB Ningbo	CFR Casablanca	CIP Casablanca	FOB Constanza	FOB Sfax
Prix d'offre FOB	100 000	98 000	104 000	110 000	102 000
Classement	2	1	4	5	3
Transport	4 000	4 800	2 200	2 800	1 400
Prix d'offre CFR Casa	104 000	102 800	106 200	112 800	103 400
Classement	3	1	4	5	2
Assurance	200	200	300	200	200
Prix CIP Casa	104 200	103 000	106 500	113 000	103 600
Classement	3	1	4	5	2
Post-acheminement Ouarzazate	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
Taux de droits de douane	12 %	12 %	10 %	5 %	0 %
Droits de douane du CIP	12 504	12 360	10 650	5 650	-
DDP Ouarzazate HT	116 704	115 360	117 150	118 650	103 600
Classement	3	2	4	5	1
Délai de fabrication en semaines	3	2	4	2	6





Fournisseur	Chine	Taiwan	Turquie	Roumanie	Tunisie
Incoterm	FOB Ningbo	CFR Casablanca	CIP Casablanca	FOB Constanza	FOB Sfax
Délai de livraison (date arrivée port Casa)	9	7	6	4	8
Classement	5	3	2	1	4
Délai de paiement	0	60	30	90	30
Mode de paiement	paiement	remise	crédit	transfert libre	paiement
Classement	4	2	3	1	4
Classement général	à déterminer selon les critères de l'entreprise				

En gras les informations fournies par les fournisseurs et en italique, les informations obtenues du transitaire de Vinci Énergies, Bolloré Logistics.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Offres de différents fournisseurs

Dans le cadre de la réalisation d'un chantier à Abu Dhabi chez ADMA, le responsable de projet Vinci Énergies est confronté à des achats complémentaires qu'il doit gérer en local compte tenu des impératifs de temps à respecter. Plusieurs approvisionnements sont envisagés.

Expédition 1 : goulotte – 4 conteneurs de 40 pieds en provenance de Shanghai

Valeur par conteneur : 28 000 USD FOB Shanghai

Le fournisseur chinois propose :

Délai de fabrication : 8 semaines

Délai d'expédition 2 semaines

Durée du transport : 3 semaines

Paie ment à 60 jours date de B/L par remise documentaire

SDV Dubaï a été sollicité pour une cotation et voici les informations fournies :

Coût par conteneur Transport Shanghai – Jabel Ali Port (Dubaï): 1 800 USD

Déchargement Jabel Ali : 120 USD

Post-acheminement Jabel Ali à Abu Dhabi : 200 USD par conteneur (porte à porte)

Assurance tous risques : 0,30 % du CFR par simplification

Frais d'intervention de SDV Dubaï : 100 USD par conteneur

- 1 Quel est le coût global de transport (hors DD et taxes) ?
- 2 Que représente le coût global de transport par rapport à la valeur FOB de la marchandise ?
- 3 Quel est le coût de revient DAP puis DDP HT (droits de douane à l'arrivée 5 % du CIF) ?

Par ailleurs, un fournisseur turc propose un prix DAP Jabel Ali à 114 000 EUR

Délai de fabrication : 2 semaines

Délai de livraison : 3 semaines

Paielement à 30 j date de B/L par transfert libre

Droits de douane à l'arrivée : 5 %

Cours du change retenu : 1 EUR = 1,12 USD

- 4 Commentez.

Expédition 2 : 3 armoires électriques et automates en provenance d'Italie (achat EXW Bologne au prix de 50 000 € l'unité).

Le transitaire SDV Dubaï fournit les informations suivantes pour un groupage maritime car l'ensemble est insuffisant pour rentabiliser un conteneur complet 20 pieds.

La taxation se fait à l'unité payante (cf. partie 4) : c'est le nombre le plus élevé entre le volume exprimé en mètre cube et le poids exprimé en tonne.

Mise à FOB en Italie : 180 EUR

Fret maritime : 380 EUR par armoire (Gênes – Jabel Ali, Dubaï)

Assurance : 0,50 % de CFR par simplification

Post Acheminement : forfait 200 EUR (rendu sur site)

Frais d'intervention de SDV : 100 EUR par armoire

- 5 Quel est le coût global de transport (hors DD et taxes) ?

- 6 Que représente le coût global de transport par rapport à la valeur FOB de la marchandise ?

Compte tenu du transit time annoncé (16 jours), le responsable demande une cotation en aérien. SDV vous informe qu'en aérien, la taxation se fait sur la base de la règle d'équivalence d'une tonne est égale à 6 m³. Le poids taxable est donné par la plus forte valeur entre le poids réel et le poids volumique (volume en m³/6).

Tarif : Rome – Abu Dhabi Airport avec transit time de 3 jours garantis

Par armoire : 1 800 euros incluant le préacheminement terrestre (Bologne – Rome)

Assurance tous risques : 0,20 % de CFR par simplification

Post-acheminement sur site : 120 euros

Frais d'intervention SDV : 100 euros par armoire

- 7 Que représente le surcoût du transport aérien par rapport à un envoi en groupage maritime ?

- 8 Commentez l'intérêt de passer en aérien.

SOLUTION :

1 Cotation DAP Abu Dhabi

Prix FOB shanghai	28 000	4	112 000
transport maritime	1 800	4	7 200
CFR Jabel Ali			119 200
Assurance en % CFR par simplification		0	358
CIF Jabel Ali			119 558
Déchargement	120	4	480





Post acheminement	200	4	800
Frais intervention SDV	100	4	400
DAP Abu Dhabi			121 238

2 Le cout global du transport en % du FOB Shanghai

DAP Abu Dhabi			121 238
Prix FOB Shanghai	28 000	4	112 000
Cout logistique			9 238
en % du FOB			8,25 %

3 Le cout de revient DDP Abu Dhabi

DAP Abu Dhabi			121 238
Droits de Douane	121 238	5,00 %	6 062
DDP HT			127 299

Par ailleurs, un fournisseur turc propose un prix DAP Jabel Ali à : 114 000 Euros.

Délai de fabrication : 2 semaines.

Délai de livraison : 2 semaines à Abu Dhabi.

Paiement à 30 j date de B/L par transfert libre.

Droits de douane à l'arrivée : 5 %.

1 Calcul du cout de revient.

Sachant que l'on retient le cours du change suivant : 1 EUR = 1,12 USD.

Prix DAP Abu Dhabi : 114 000 Euros soit 128 240 USD.

Droits de douane : 5 % du CIF mais n'ayant pas le détail du DAP, la douane d'Abu Dhabi taxe sur la valeur connue soit DAP.

Donc droits de douane : $5\% \times 128\,240 = 6\,412$ USD.

DDP Abu Dhabi : 134 652 USD.

Comparaison entre le fournisseur chinois et le fournisseur turc

Fournisseurs	Chinois	Turc
Prix DAP	121 238	128 240
Droits de douane	6 062	6 412
Prix DDP	127 299	134 652
Délai de fabrication	8 semaines	2 semaines
Délai de livraison	5 semaines	3 semaines
Délai de paiement	60 jours	30 jours
Technique de paiement	Remise documentaire	Transfert libre

Si l'on se limitait à l'aspect du coût de revient, on choisirait le fournisseur chinois en supposant une qualité équivalente. Si on compare dans sa globalité et si le critère temps est important (dans le cas d'un contrat de chantier, le retard dans la réception des fournitures retarde le délai d'exécution de l'ouvrage avec un surcoût, voire des pénalités vis-à-vis du maître d'ouvrage), on pourrait choisir le fournisseur turc.

2 Calcul de coût global de transport (hors DD et taxes).

Prix EXW Bologne	50 000	3	150 000
Mise à FOB	180	3	540
transport maritime	380	3	1 140
CFR Jabel Ali			151 680
Assurance en % CFR par simplification		0,50 %	758
CIF Jabel Ali			152 438
Post acheminement	200	1	200
Frais intervention SDV	100	3	300
DAP Abu Dhabi			152 938

Le cout global de transport, hors DD et taxe, s'élève donc à 2 938 euros.

3 Calcul du coût global de transport par rapport à la valeur FOB de la marchandise.

DAP Abu Dhabi			152 938
Prix EXW Bologne	50 000	3	150 000
Cout logistique			2 938
en % du FOB			1,96 %

4 Calcul du cout de transport en aérien.

Prix EXW Bologne	50 000	3	150 000
Transport aérien tout inclus	1 800	3	5 400
CPT Abu Dhabi			155 400
Assurance en % CPT par simplification		0,20 %	311
CIF Jabel Ali			155 711
Post acheminement	120	3	360
Frais intervention SDV	100	3	300
DAP Abu Dhabi			156 371

Soit un cout global de transport de 6 371 euros.

5 L'intérêt de passer en aérien.

En contrepartie de ce surcoût, il y a un gain de temps de 13 jours, ce qui peut faire économiser plusieurs milliers ou dizaines de milliers d'euros en cas de réduction du délai d'exécution de chantier.

Par ailleurs, s'agissant de matériel électronique, le risque d'avarie est beaucoup plus faible en aérien qu'en maritime, d'autant que le transit-time est très court.

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

- 8** Généralités
- 9** Comprendre les Incoterms 2010
- 10** Maîtriser le transport maritime
- 11** Maîtriser le transport aérien
- 12** Maîtriser les transports terrestres intercontinentaux
- 13** Comment assurer les marchandises expédiées ?

8 Généralités

La logistique internationale est une fonction intégrée dans l'organisation des entreprises ou sous-traitée auprès de prestataires appelés transitaires. Certains noms de transitaires reviennent à l'esprit tel que SDV, Schenker, Panalpina et des centaines d'autres.

La logistique internationale correspond à l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui dépasse les problématiques de transport.

La logistique internationale renvoie par ailleurs à la notion de « supply chain » qui correspond à la gestion globale dans l'ensemble des flux physiques des composants et marchandises entre les fournisseurs et les clients finaux. L'industrie automobile constitue un excellent exemple où l'on observe des échanges très importants d'informations entre les équipements de premier, second, troisième niveau et le constructeur automobile puis entre ce dernier et les distributeurs/concessionnaires. Ainsi il est fréquent que la commande d'un véhicule neuf chez un concessionnaire enclenche un processus de production si le véhicule n'est pas déjà fabriqué. Le concessionnaire est souvent capable de connaître la semaine de fabrication et de mise à disposition au client final.

La « supply chain » repose sur des échanges d'informations où les nouvelles technologies sont très présentes (tracking des conteneurs, des camions), dématérialisation des documents et EDI (échanges de données informatisées). Le recours à des logiciels spécifiques et des services en ligne permet de gérer de plus en plus efficacement la logistique internationale qui participe à la performance des entreprises et constitue un outil de management à part entière.

La logistique internationale est complétée par la mise en œuvre des procédures douanières import ou export (cf. partie 4).

Le choix de la solution transport se fait en fonction de contraintes commerciales, géographiques et techniques liées à la nature de la marchandise. En fonction de l'Incoterm retenu, l'expéditeur peut être le vendeur ou l'acheteur. Dans tous les cas, il s'agit d'obtenir la sécurité des marchandises transportées et la garantie des délais promis et ceci au meilleur coût possible.

Les intervenants dans la chaîne logistique sont des transporteurs, des mandataires ou des commissionnaires de transport qui se chargent de la réalisation de l'opération ainsi que du dédouanement dans certains cas.

Distinction entre transitaires et commissionnaires de transport

Commissionnaire	Transitaire
Nature de la mission	Nature de la mission
<ul style="list-style-type: none">▶ Organise et coordonne le transport en choisissant les sous-traitants.▶ Est responsable de ses fautes ainsi que de celles de ses substitués (sous-traitants) dans la limite de la convention qui régit chaque substitué.▶ Obligation de résultats.	<ul style="list-style-type: none">▶ Exécute les ordres de son client (mandant).▶ Ne choisit pas les transporteurs et n'est responsable que de ses propres fautes.▶ Obligation de moyens.





Professions concernées	Professions concernées
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Groupeur aérien ou maritime. ▶ Affréteur routier. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Transitaire, agents de liaison entre deux modes de transport. ▶ Agent aérien. ▶ Transitaires portuaires. ▶ Agent maritime. ▶ Consignataire du navire.

1 Facturation des opérations

La facture du transporteur ne comprend aucune particularité hormis l'exonération de TVA à l'exportation.

La facture du transitaire ou du commissionnaire fait apparaître des frais spécifiques :

- ▶ à l'importation notamment, elle reprend le montant de la liquidation douanière (droits de douane, TVA et taxe parafiscale éventuelle) ;
- ▶ à l'exportation, tous les frais liés à une opération d'exportation, tout comme la facture commerciale elle-même ne sont pas soumis à TVA.

Catégories de frais afférents aux opérations export/import des transitaires

Libellés	Régime TVA à l'importation	Régime TVA à l'exportation
Sommes acquittées au titre des droits ou des taxes à la douane	Non taxable	Cette rubrique n'existe pas à l'exportation
Frais du commissionnaire en douane : – commission d'intervention – crédit d'enlèvement – avance de fonds – vacation et TID	Taxable	Non taxable
Frais afférents au transport : – commission de transport – transport principal – passage portuaire – taxe de téléphone – fax, etc. – assurance – camionnage arrivée	Taxable pour ce qui est lié à une opération sur le territoire fiscal	Non taxable

La TVA calculée sur les montants taxables est due à l'administration fiscale par l'opérateur qui agit en tant que commissionnaire en douane (cf. partie 5) à la différence de la TVA perçue sur le montant de l'importation, due et versée à la douane en même temps que les autres éléments de la liquidation douanière.

Voici un exemple de facture de transitaire : l'exportateur ou l'importateur doit être en mesure de comprendre et de vérifier les factures établies par les prestataires de transport. Ainsi la facture du transitaire pour une opération d'importation prend en compte la liquidation douanière (les droits et taxes), les frais de commissionnaire en douane et les frais afférents au transport. Elle distingue aussi les sommes taxables (soumises à TVA correspondant à des prestations effectuées en France), des sommes non taxables : droits et taxes, remise au receveur, transport international, et autres prestations réalisées en dehors du territoire national.

Cadre de facturation d'un transitaire à l'import

TRANSITAIRE ET COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT INTERNATIONAL
 FREIGHT FORWARDER SPÉCIALISTE DU TRANSPORT AÉRIEN, MARITIME & DE LA LOGISTIQUE

centrimex			
Transitaire – Commissionnaire en douane Transport routier, maritime et aérien			
Nos réf. : N° dossier :			Destinataire
Numéros et marques	Nombre colis	Nature de la marchandise	Poids
Mode de transport : Date d'arrivée en France : Destinataire :		Valeur des marchandises :	
Codes	Libellé	Taxable	Non taxable
A. Sommes acquittées à l'administration des douanes			
	Droits de douane ②		+
	Taxe sur la valeur ajoutée ③		+
	Remise de 1 ‰ ④		+
B. Sommes acquittées à d'autres administrations			
C. Frais du commissionnaire en douane			
	Commission d'intervention ⑤	+	
	Crédit d'enlèvement ⑥	+	
	Avance de fonds ⑦	+	
	Vacation en douane – Travail en heure extra légales ⑧	+	
	TID ⑨		
D. Frais afférents au transport			
	Frais de douane à l'étranger		
	Commission de transit ⑩	+	+
	Transport principal		
	Passage portuaire	+	+
	Taxe de téléphone, télex, fax, correspondance	+	
	Assurance ⑪	+	
	Camionnage à l'arrivée	+	
Totaux		T¹	T²
TVA 20% sur T¹			
TVA			
Total à régler (T¹ + T² + TVA)			
Pièces jointes :		Conditions de règlement	
<p>① La colonne taxable reprend toutes les prestations réalisées en France. Les prestations réalisées hors du territoire fiscal français sont non taxables.</p> <p>② Droits de douane calculés sur la valeur en douane des marchandises.</p> <p>③ TVA calculée sur la valeur en douane augmentée des droits de douane.</p> <p>④ Remise calculée sur la liquidation douanière (droits et taxes).</p> <p>⑤ Somme négociable auprès du transitaire. Pas de barème.</p> <p>⑥ Le crédit d'enlèvement résulte de la mise en place d'une caution pour le paiement des droits et des taxes. Il représente un faible pourcentage de la liquidation douanière (droits et taxes).</p> <p>⑦ Avance de fonds qui correspond à une provision pour le paiement de la liquidation par le commissionnaire pour le compte de son client importateur.</p> <p>⑧ Rémunération des heures en dehors des horaires normaux d'ouverture des bureaux.</p> <p>⑨ TID : taxe informatique de dédouanement perçue lorsqu'il y a utilisation du système SOFI.</p> <p>⑩ C'est une partie de la rémunération du transitaire. Plus de barème imposé.</p> <p>⑪ Assurance tiers chargeur à la demande du client.</p>			

REMARQUE

Le transitaire prend une commission sur toutes les prestations réalisées par d'autres intervenants (manutention, assurance...).

À l'exportation, la facture se simplifie considérablement. Il n'y a plus de colonne taxable, ni de paragraphes A et B.

Incoterms est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms », signifiant « conditions du commerce international ». Depuis la réforme de 2010, les Incoterms s'appliquent aussi aux opérations domestiques. Certains opérateurs utilisaient depuis de longue date ces Incoterms même pour des opérations nationales.

Les Incoterms ont été mis en place par la Chambre de Commerce Internationale, ils précisent le point du transfert des coûts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur. Les Incoterms ne traitent pas du transfert de propriété. Ce dernier est fixé par les conditions générales de vente ou par le contrat ou encore par le droit commun si les termes du contrat sont silencieux. Les Incoterms déterminent aussi la charge des formalités d'export et d'import.

On dénombre 11 Incoterms au lieu de 13 dans la version 2000, répartis en deux familles :

- ▶ 4 Incoterms dédiés au transport maritime et fluvial (FAS/FOB/CFR/CIF) ;
- ▶ 7 Incoterms pour le transport multimodal (EXW/FCA/CPT/CIP/DAP/DAT/DDP).

REMARQUE

Trois changements importants interviennent entre les deux dernières versions 2000 et 2010 : La dernière version ne fait plus référence au passage du bastingage sur les FOB/CFR/CIF. Rappelons que le bastingage désigne le parapet autour du pont d'un bateau.

Dorénavant, le transfert de risques se fait au moment où les marchandises ont été chargées et donc posées sur le navire.

Un nouvel Incoterm a été créé : le « DAP » qui remplace le DDU, DAF et DES. Il comprend la livraison sans déchargement au lieu convenu.

Le risque jusqu'à ce point est à la charge du vendeur. Les frais de douanes import, droits et taxes sont à la charge de l'acheteur.

Second nouvel Incoterm, le « DAT », qui remplace le DEQ, inclut la livraison avec déchargement sur le terminal désigné. Le terminal peut être maritime mais aussi routier, aérien, fluvial...

Après un démarrage difficile, cet Incoterm est davantage adopté par les opérateurs et semble bien adapté lors d'envoi en groupage entre autre (LCL/LCL¹ en maritime par exemple). Le risque jusqu'à ce point est à la charge du vendeur. Les frais de dédouanement import, droits et taxes sont à la charge de l'acheteur.

L'ensemble des Incoterms est repris dans les deux tableaux ci-après.

1. Less Container Load – cf. fiche 12.

Les Incoterms du transport maritime et fluvial

Incoterms	Signification
FAS ou <i>Free AlongsideShip</i> (Franco le long du navire)	<ul style="list-style-type: none"> Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. Cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.
FOB ou <i>Free On Board</i> (Franco à bord)	<ul style="list-style-type: none"> La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Selon les termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. C'est l'acheteur qui désigne le navire car il contracte le contrat de transport. Le vendeur se trouve donc dépendant des informations de l'acheteur.
CFR ou <i>Cost and Freight</i> (Coût et fret)	<ul style="list-style-type: none"> Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export (généralement que des frais de prestations voire quelques taxes). Cependant dans un nombre de pays limités, il y a des taxes à l'export qui s'apparentent à des droits de douane export. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés. La prise en charge des frais dans le périmètre du navire (entre autres, chargement et déchargement) est dépendante des termes du contrat de transport et en particulier des liner-terms (cf. fiche 3 partie 3).
CIF ou <i>Cost, Insurance and Freight</i> (Coût, assurance et fret)	<ul style="list-style-type: none"> Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés le cas échéant. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

Les Incoterms du transport multimodal

EXW ou <i>Ex-Works</i> (À l'usine)	<ul style="list-style-type: none"> La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.
FCA ou <i>Free Carrier</i> (Franco transporteur)	<ul style="list-style-type: none"> Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.





CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.
CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir en plus une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.
DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.
DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenue)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation. ▶ Précaution : un engagement DAP en dehors d'un port ou un aéroport, c'est-à-dire DAP lieu convenu à l'intérieur d'un territoire peut réserver de très grosses surprises. ▶ Exemple 1 : La marchandise arrive au port d'Alger avec un engagement DAP Constantine. Comment va se passer la sortie du port d'Alger et le post-acheminement ? ▶ Exemple 2 : La marchandise arrive au Port de Santos (Brésil) avec un engagement DAP Belo Horizonte.
DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations. En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. ▶ Dans la pratique, cet Incoterm est peu utilisé au grand export. Il suppose que le vendeur s'engage à effectuer les formalités import dans le pays de destination et donc payer les droits et taxes locales. Ceci constitue une source d'incertitudes et de risques logistiques et financiers (cf. partie 4 consacrée au dédouanement). ▶ Dans les échanges intracommunautaires, cet Incoterm est assez souvent utilisé, en réalité à tort car il s'agit toujours d'un prix HT (c'est-à-dire hors TVA). ▶ En fait généralement, l'exportateur a une très bonne connaissance du dédouanement à l'arrivée et il accepte de contracter DDP en se protégeant par quelques « bonnes clauses contractuelles » pour gérer les imprévus (changement des droits de douane ou autre modifications réglementaires qui augmenteraient les charges pour l'exportateur. ▶ Enfin, dans certains contrats « clé en mains », l'acheteur bénéficie d'exonération de droits voire aussi de taxes. L'exportateur peut alors être conduit à proposer une solution DDP.

1 Les Incoterms et documents requis

Afin d'alléger la présentation, nous proposons un tableau qui précise quels sont les documents que le vendeur est tenu de remettre à l'acheteur éventuellement aux frais de ce dernier. Rappelons que si un certificat d'origine émis par une chambre de commerce ne coûtera que 10 à 20 €, ce même certificat dans le cas d'une exportation vers le Yémen ou l'Arabie saoudite pourrait induire un certificat émis par une CCI, visé par la chambre de commerce franco-arabe et légalisé par un consulat du pays de destination. En l'absence de son existence dans le pays de l'exportateur, la légalisation serait alors effectuée par un consulat d'un pays arabe dans le pays d'exportation. Le coût de la légalisation est souvent assez élevé car *ad valorem* du contrat.

On se limitera aux Incoterms les plus fréquemment utilisés.

	EXW	FCA	FOB	CFR	CIF	CPT/CIP	DAP/DDP
Facture	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
APC⁽¹⁾	oui ⁽⁵⁾	oui	non	non	non	non	non
BL⁽²⁾	non	À éviter	oui ^{(6) (7)}	oui ⁽⁸⁾	oui ⁽⁸⁾	oui	oui
LTA⁽³⁾	À éviter ⁽⁹⁾	À éviter ⁽⁹⁾	non	non	non	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾
CMR⁽⁴⁾	À éviter ⁽⁹⁾	À éviter ⁽⁹⁾	non	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾	oui ⁽¹¹⁾
Certificat d'assurance⁽¹⁰⁾	non	non	non	non	oui	oui si CIP	non
Autres documents commerciaux ou réglementaires*	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui

*Telle liste de colisage, note de poids, certificat de qualité, certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat phytosanitaire...

Remarques

- (1) Attestation de prise en charge « Forwarder's certificate of receipt »
- (2) Connaissance maritime ou "Bill of lading"
- (3) Lettre de transport aérien ou « Air Way Bill »
- (4) Convention de marchandise route ou « International consignment » notes
- (5) Logiquement une attestation de mise à disposition (rarement acceptable par l'acheteur ou le payeur)
- (6) Le choix du navire appartient à l'acheteur, le vendeur est donc dépendant de l'acheteur pour l'obtention du BL
- (7) Avec la mention fret payable à l'arrivée « freightcollect »
- (8) Avec la mention fret prépayé
- (9) À éviter car ce n'est pas le vendeur qui négocie le contrat de transport aérien ou routier
- (10) Le contrat d'assurance est souscrit par le vendeur au profit de l'acheteur
- (11) Avec la mention fret prépayé

Synthèse : Répartition des frais selon l'Incoterm retenu

Utilisation	Multimodale							Maritime ou fluviale			
Frais	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement sur camion, wagon, empotage au départ	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement jusqu'au port, aéroport ou plateforme de groupage au départ	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Formalités douanières export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Opérations de chargement du transport principal	A	A	V	V	V	V	V	À	V	V	V
Transport principal	A	A	V	V	V	V	V	A	A	V	V
Assurance transport	A	A	A	V	V	V	V	A	A	A	V
Opérations de déchargement du transport	A	A	A	A		V	V	A	A	A	A
Formalités douanières import, droits et taxes	A	A	A	A	A	A	V	A	A	A	A
Post-acheminement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	V	V	A	A	A	A
Déchargement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	À	À	A	A	A	A
Frais	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF

*Selon contrat commercial

Frais à la charge de l'acheteur : A

Frais à la charge du vendeur : V

Nota : Concernant le déchargement à l'usine ou au lieu convenu, il y a partage entre acheteur et vendeur compte tenu de la localisation géographique.

2 Exemples de cotations : les Incoterms et la construction des prix à l'import et l'export

Préalablement à l'étude des chapitres suivants sur les modes de transport, il est possible de montrer comment les prix de vente et les coûts de revient évoluent en fonction des Incoterms.

A Cotation 1 en maritime

Une entreprise champenoise est sollicitée pour une exportation d'un conteneur 20 pieds « reefer » sur la Chine.

Droits de douane en Chine sur le Champagne : 14 %.

TVA en Chine : 17 %.

Le conteneur peut contenir 6 000 bouteilles sous forme de coffret.

Voici une cotation simplifiée :

Éléments de cotation	Valeur en USD	Commentaire
6 000 bouteilles à 15 USD la bouteille	90 000	Ce prix comprend la marge du producteur (3 USD par bouteille).
Formalités douanières export – DAA...	180	
Pré-Acheminement jusqu'au port du Havre	800	
FCA Parc à conteneur Le Havre	90 980	
Frais de charge/ taxe informatique de dédouanement...	320	
FOB Le Havre	91 300	
Transport maritime conteneur 20 pieds « reefer »	3 200	
CFR Shanghai	94 500	
Assurance transport	500	4.8 pour mille ou 0,48 % L'assurance est calculée sur 110 % du CIF ou CIF +10 %
CIF Shanghai	95 000	
Frais portuaires à l'arrivée	250	
Post-acheminement entrepôt de l'importateur	450	450 USD/6 000 b soit environ 0,12 USD par bouteille
DAP entrepôt acheteur chinois	95 700	
Droits et taxes	30 470	Hypothèse : 14 % de la valeur CIF + 17 % de la valeur DAP majorée des droits de douane 14 % × 95 000 = 13 300 soit 2,22 par bouteille 17 % × (95 700 + 13 300) = 18 530
DDP entrepôt acheteur chinois	116 170	95 700 + 13 300 + 18 530 = 127 530

Ce tableau apporte plusieurs commentaires.

Le prix d'une bouteille DDP : $127\,530/6\,000 = 21,26$ USD soit 42 % de plus que le prix FCA.

Le prix de DDP HT est de 18,17 USD car $21,26/1,17$, cela représente le coût de revient car la TVA est récupérable.

Le poids de la logistique représente $18,17 - 2,22 = 15,95/15 = 6,33$ % ainsi le coût de transport d'une bouteille tourne autour de **0,95 USD**.

Le poids de la logistique et des droits de douane représente $18,17/15$ soit 21,14 %.

Ce calcul permettra de calculer rapidement le prix DAP puis DDP HT pour un autre champagne beaucoup plus cher ou moins cher¹.

Les droits de douane augmentent le coût de revient de l'importateur, la taxe locale est récupérable, elle est supportée par le consommateur final.

EXEMPLE

Prix d'un champagne de luxe

Voici un calcul approximatif :

Prix de vente FCA : 70 USD.

Prix DAP entrepôt acheteur chinois : $70 \text{ USD} + 0,95 \text{ USD} + \text{ajustement des frais d'assurance } (70-15) \times 0,48 \% \times 110 \% = 70 \text{ USD} + 0,95 \text{ USD} + 0,29 \text{ USD} = 71,24 \text{ USD}$.

Prix DDP HT : $71,24 + 14 \% \times (71,24 - 0,12 \text{ USD coût post-acheminement}) = 81,20 \text{ USD}$

Prix DDP TTC : $81,20 \text{ USD} + 17 \% \times 81,20 = 95 \text{ USD TTC}$ soit 36 % du FCA.

B Cotation 2 en aérien

Un négociant en fruits tropicaux vient de recevoir une commande de 500 kg de fruits de la passion pour une chaîne de supermarché pour une mise en rayon pour les fêtes de fin d'année. Les produits seront destinés essentiellement aux supermarchés de centre-ville, pour les rayons « gourmet ».

Le négociant hésite entre un achat FCA aéroport HCM City, CPT Roissy, CIP Roissy ou DAP Rungis.

Le prix FCA Ho Chi Minh proposé par le producteur vietnamien de Dalat est de 30 000 VND (dongs vietnamiens) par kg avec un emballage individuel luxueux (une robe fine qui protège le fruit) dans des boîtes individuelles (sous forme de panier avec anse) contenant 8 fruits soit 500 g nets environ.

Le poids brut de cet envoi est de 540 kilogrammes et le poids net 500 kg.

Voici les données collectées par la responsable export, Duyen, en charge du développement du marché européen.

Intitulés	Commentaires	Montants approximatifs
Prix FCA HCM	1 € = 25 000 VND	
	30 000 VND = 1,20 €	
	Poids 500 kg	600
Fret aérien	540 kg taxables à 3 €/Kg	1 620
Prix CPT Roissy		2 220



1. madb.europa.eu



Intitulés	Commentaires	Montants approximatifs
Assurance	Environ 0,4 % soit approximativement	9
Prix CIP Roissy		2 229
Dédouanement import dont Droits de Douanes à 3 %	Forfait 90 € du commissionnaire en douane	167
Post-acheminement Rungis		304
Total DDP Rungis HT		2 700
Prix DDP HT/kg	500 kg nets	5,40
Marge de l'importateur	20 % de son coût de revient (prix d'achat DDPHT)	1,08
Prix de vente au distributeur		6,48 arrondi à 6,50 €
Marge du distributeur/voire du détaillant		très confortable compte tenu du prix de vente TTC.
Prix de vente constaté en février 2017 en Île de France chez Carrefour, Monoprix...		16 à 25 € le kilo

3 Les Incoterms et les techniques de paiement

Les techniques de paiement sont traitées en partie 6, cependant dès à présent il est possible d'indiquer qu'il existe une relation forte entre Incoterms et techniques de paiement.

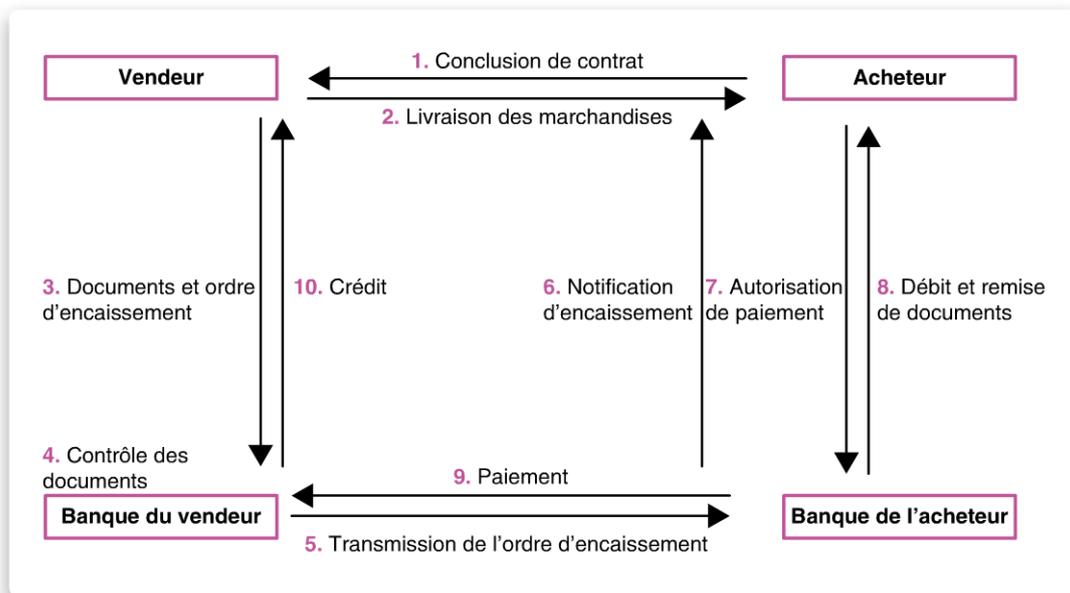
Cette relation se situe à deux niveaux. En fonction de l'Incoterm choisi, certaines techniques sont plus faciles à mettre en œuvre. Par ailleurs, il existe une liaison entre Incoterm choisi et les documents que le vendeur est en capacité de fournir.

Prenons quelques exemples après avoir rappelé deux définitions de techniques de paiement courantes.

A La remise documentaire

Elle consiste pour l'exportateur à remettre à sa banque, parallèlement à l'expédition des marchandises, les documents prévus au contrat commercial et prouvant l'expédition de ces marchandises. La banque de l'exportateur (banque remettante) transmet alors les documents à la banque de l'acheteur-importateur (banque présentatrice) qui les délivre à son client contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet. Seuls les documents permettent à l'importateur de disposer de la marchandise. Les banques jouent un rôle d'intermédiaire dans la transmission des documents mais n'ont donné aucun engagement de paiement (obligation de moyens et non de résultats). Par ailleurs, elles n'ont aucune responsabilité quant au bon déroulement des opérations commerciales et logistiques.

La remise documentaire



D'après UBS www.ubs.com

À l'export, les Incoterms les plus adaptés sont CPT, CIP, CFR, CIF. Dans le cas de l'utilisation des Incoterms CPT et CFR, il sera prudent de conseiller à l'acheteur de souscrire une assurance transport pour couvrir le risque d'avaries sur les marchandises.

Il peut arriver que le vendeur souscrive une assurance « occulte » si la probabilité que l'acheteur ne souscrive pas d'assurance n'est pas négligeable. L'Incoterm EXW est totalement inadapté et les FCA et FOB sont vraiment à éviter.

Par ailleurs le mode de transport routier est plus risqué que le maritime. En transport routier, il est possible que la marchandise soit remise par erreur directement à l'acheteur alors que la CMR est au nom de la banque présentatrice malgré des instructions différentes de l'expéditeur.

B Le crédit documentaire

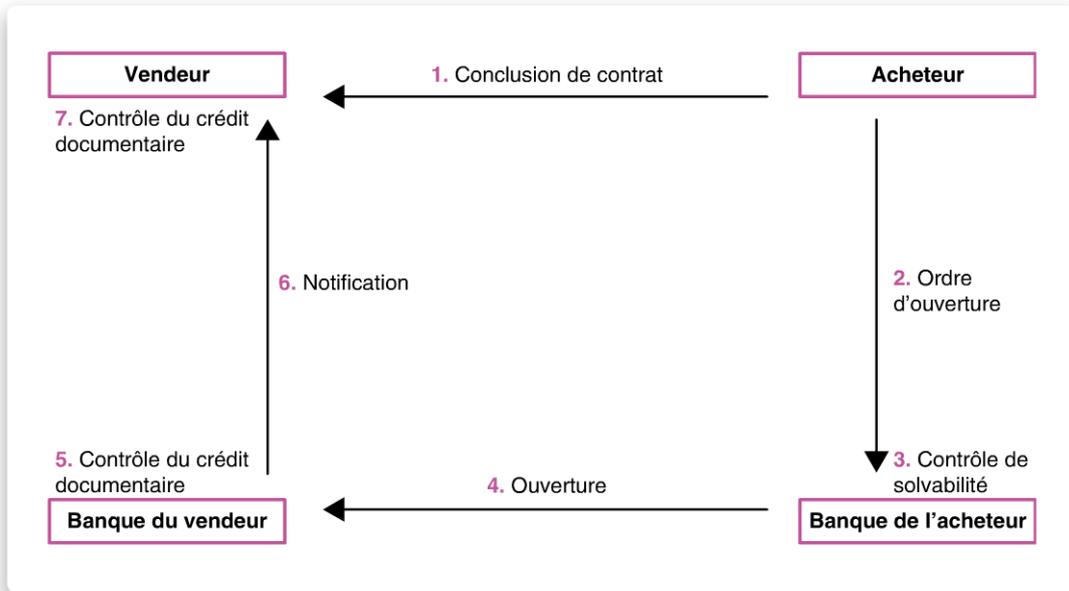
C'est un engagement irrévocable donné par une banque (banque émettrice) de payer un bénéficiaire contre des documents conformes aux conditions et termes du crédit. Il est irrévocable car la banque s'engage formellement et ne peut donc revenir sur son engagement, quelle que soit l'évolution de la situation de son client. Aucune annulation ou modification ne peut intervenir sans l'accord de toutes les parties intéressées.

1 • Ouverture du crédit documentaire

1. Conclusion du contrat : L'acheteur et le vendeur concluent un contrat de vente portant, par exemple, sur des générateurs qui doivent être expédiés par bateau au Japon depuis la Suisse.

Comme moyen de paiement, ils conviennent d'un crédit documentaire qui doit simplement être notifié par la banque du vendeur, sans être confirmé.

2. Ordre d'ouverture : L'acheteur demande à sa banque au Japon d'ouvrir un crédit documentaire, qui doit être notifié sans engagement par la banque du vendeur. Dans son ordre, il définit les documents dont il a besoin pour le dédouanement et l'importation des marchandises.

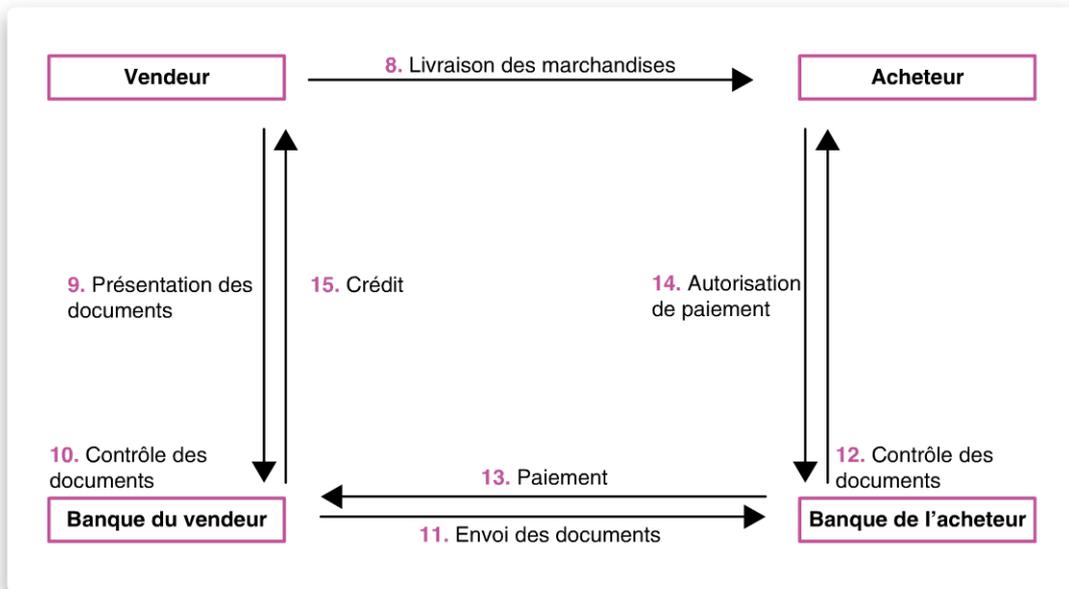


2 • Utilisation du crédit documentaire

3. Livraison des marchandises : Le vendeur expédie les générateurs par bateau et réunit les documents demandés dans le crédit documentaire, les contrôle...

4. Présentation des documents : ...et les présente à sa banque.

5. Contrôle des documents : Celle-ci contrôle si les documents sont conformes aux conditions du crédit documentaire – en cas d'irrégularités, le vendeur perd sa sécurité de paiement !



D'après UBS www.ubs.com

Dans une optique export, les Incoterms de la famille C sont les plus adaptés, ceux de la famille F, moins adaptés car l'exportateur ne maîtrise pas l'expédition alors que dans de nombreux cas, le crédit documentaire requiert la présentation d'un connaissance maritime indiquant « fret payable à destination » dans le cas d'un FOB voire d'une LTA dans le cas d'un Incoterm FCA voire d'un EXW où le transport est réalisé en aérien. À l'import, les opérateurs français utilisent assez fréquemment les Incoterms FOB ou FCA, les contraintes documentaires liées au crédit documentaire concernent donc davantage le bénéficiaire du crédit documentaire, c'est-à-dire le fournisseur étranger.

10 Maîtriser le transport maritime

La politique logistique de l'entreprise conduit à rechercher des solutions de transport faisant intervenir un mode de transport, des techniques et des contraintes spécifiques.

Le choix est lié à plusieurs paramètres :

- ▶ S'agit-il d'un transport continental ou intercontinental ?
- ▶ Le matériel est-il sensible à la chaleur, au choc ?
- ▶ Le matériel est-il de forte valeur ?
- ▶ Existe-t-il des contraintes commerciales ou techniques ?
- ▶ Doit-on livrer un équipement dans un pays enclavé où l'aérien est plus onéreux mais moins risqué et plus rapide ?
- ▶ Doit-on changer la cadence des expéditions pour passer de l'aérien au maritime ?

Le tableau ci-après présente les avantages et les inconvénients pour chaque mode de transport.

Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport par mer	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés). ▶ Utilisation très répandue du <i>conteneur</i> : évite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduit le coût de la manutention et des assurances. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Taux de fret avantageux sur certaines destinations. ▶ Possibilités de stockage dans les zones portuaires. ▶ Tous les points du globe peuvent être desservis. ▶ Frais financiers et de stockage moindres. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Délais importants. ▶ Encombrement portuaire de certaines zones. ▶ Certaines lignes ne sont pas conteneurisées. ▶ Ruptures de charge et manutention sources d'avaries. ▶ Assurance plus élevée et emballage plus onéreux.
Transport aérien	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Appareils mixtes et tout cargo. ▶ Chargement en ULD⁽¹⁾ igloos palettes conteneurs). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale). ▶ Emballage peu coûteux. ▶ Frais financiers et de stockage moindres. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses⁽²⁾ ou de faible valeur. ▶ Capacité limitée. ▶ Interdit à certains produits dangereux. ▶ Rupture de charge.





Mode de transport	Caractéristiques et techniques	Avantages	Inconvénients
Transport routier	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Service en porte à porte, sans rupture de charge. ▶ Délais relativement rapides. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques. ▶ Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.
Transport en fer	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs (automobiles, pondéreux, granulats, etc.). ▶ Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte⁽³⁾. ▶ Fluidité du trafic et respect des délais. ▶ Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Inadapté aux distances courtes. ▶ Limite du réseau ferroviaire. ▶ Nécessite un pré- et un post-acheminement en dehors du combiné. ▶ Ruptures de charge.
Transport fluvial	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux (Europe du Nord, bassin Rhénan, quelques livraisons fluvio-maritimes). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ grande capacité de chargement, entre 300 à 2 500 tonnes selon les convois. ▶ Faible coût. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport. ▶ Coût de pré- et post-acheminement. ▶ Ruptures de charge.
Services postaux	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité. ▶ Simplicité et diversité des services. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Formalités douanières simplifiées. ▶ Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations. ▶ Utilisation limitée aux petits envois.

(1) ULD : Unit Load Service ou unité de chargement.

(2) Les principes de taxation privilégient les marchandises de faible poids, par rapport à leur volume. Celui-ci n'est pris en compte que lorsque le rapport poids volume est supérieur à 6 m³ pour 1 tonne. Voir fiche technique n° 5.

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

REMARQUE

Les solutions de transport combinent fréquemment plusieurs modes de transport qui amènent au développement du multimodal en transport intercontinental et à l'utilisation du combiné rail-route sur le continent européen. Par ailleurs, les choix s'exercent souvent entre mer/air, conventionnel/multimodal, fer/route.

Le transport par mer s'organise, soit en conventionnel, soit en conteneur complet ou de groupage. Le groupage permet de rassembler les petites expéditions et de les placer en conteneur : le LCL (*Less than a Container Load*) s'oppose au FCL (*Full Container Load*) ou conteneur complet.

Le prix du fret maritime comprend un certain nombre de frais portuaires au départ et à l'arrivée repris par les « *liner terms* » ou conditions de ligne.

Le transport maritime est soumis à plusieurs conventions internationales :

- ▶ les règles de La Haye (1924),
- ▶ les règles de La Haye-Visby,
- ▶ la Convention de Hambourg (1992).

1 Taxation du fret

Modes d'expédition	Détail des frais de transport
Fret conventionnel	<p>Fret de base à l'unité payante (tonne ou m³) à l'avantage du navire, surcharge combustible (BAF) et surcharge monétaire (CAF), frais de sécurisation du fret, frais particuliers dus à l'encombrement ou aux spécificités de la marchandise</p> <p><i>Exemple :</i> Si une marchandise pèse 2,4 tonnes et représente 5 m³, On retiendra l'UP de 5 m³, soit l'unité la plus élevée.</p> <p>Calcul du fret : Fret de base : 50 USD l'unité payante sachant qu'il y a 5 UP, le coût est de 250 USD</p> <p>Si le coefficient BAF = + 12 %, soit 30 USD. Le BAF peut aussi être exprimé en valeur par unité payante ou par conteneur si le taux de CAF = + 10 %, soit 10 % (250 + 30) = 28 USD</p> <p>Fret net : 250 + 30 + 28 soit 308 USD.</p>
Fret par conteneur complet (FCL/FCL)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tarification forfaitaire par conteneur incluant les frais d'empotage, de dépotage, les frais de mise à disposition. ▶ Frais d'embarquement CSC (<i>Container Service Charges</i>) et frais de débarquement (<i>Terminal Handling Charge</i>).
Fret par conteneur de groupage (LCL/LCL)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Frais d'empotage par le transitaire au départ et de dépotage à l'arrivée. ▶ Tarification identique au conventionnel.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Exemple de cotation maritime :

Dans le cadre d'un chantier à Mascate (à Oman), le responsable du projet est confronté à des achats complémentaires qu'il doit gérer en local compte tenu des impératifs de temps à respecter.

Plusieurs approvisionnements sont envisagés.

Achat de câbles électriques et de différents équipements électriques

1 Expédition 1 : 4 conteneurs de 40 pieds en provenance de Ningbo

Valeur par conteneur : 28 000 USD FOB Ningbo

SDV Dubaï a été sollicité pour une cotation, voici les informations fournies – coût par conteneur

Transport Ningbo – Mascate (Oman) : 450 USD

Déchargement Mascate 30 USD

Post acheminement Mascate Port à Chantier du client final: 50 USD par conteneur (porte à porte)

Assurance tous risques : 0,30 % de 110 % du CIF

Frais d'intervention de SDV Mascate 100 USD

Quel est le coût global de transport (hors DD et taxes) ?

Que représente le coût global de transport par rapport à la valeur FOB de la marchandise ?

2 Expédition 2 : Expédition de 3 armoires électriques avec automates en provenance d'Espagne (achat EXW Madrid au prix de 10 000 € l'unité) à destination d'Abu Dhabi. Par Bloc - Dimensions : 1 500 x 1 000 x 1 000 mm – poids brut 300 kg Le transitaire SDV Dubaï fournit les informations suivantes pour un groupage maritime car l'ensemble est insuffisant pour rentabiliser un conteneur complet 20.

La taxation se fait à l'unité payante : c'est le nombre le plus élevé entre le volume exprimé en mètre cube et le poids exprimé en tonnes.

Pré-Acheminement et mise à FOB en Espagne : 600 € pour les 3 armoires électriques avec automates.

Fret maritime : 200 € l'unité payante (Barcelone – Jabel Ali, Dubaï)

Assurance : 0,40 % de CIF + 10 %

Post Acheminement : forfait 500 euros (rendu sur site)

Frais d'intervention de SDV : 100 €

Quel est le coût global de transport (hors DD et taxes) ?

Que représente le coût global de transport par rapport à la valeur FOB de la marchandise ?

SOLUTION

1

Poste	Commentaire	Montant
FOB Ninbo	4 × 28 000	112 000
Transport maritime		1 800





Poste	Commentaire	Montant
CFR Mascate		113 800 (a)
Assurance	0,3 % de 110 % du CIF 113 800/0,9967	376,80 (b – a)
CIF Mascate	113 800/0,9967	114 176,80 (b)
Déchargement	120 = 30 × 4	120
Post-acheminement	200 = 50 × 4	200
Frais d'intervention		100
Total DAP Mascate destination finale		114 596,80
Le coût de transport représente	2 596,80	1,94 %

2

Poste	Commentaires	Montants en euros
Prix EXW Madrid	3 × 10 000	30 000
Pré-Acheminement		600
Prix FOB Barcelone		30 600
Fret Maritime	Poids total : 900 kg Volume total : 4,5 mètres cubes Soit 4,5 unités payantes à 200 €	900
CFR Jabel Ali ou CPT Jabel Ali (car multimodal)		31 500
Assurance	Calcul approximatif pour un calcul détaillé voir la fiche 6, partie 3	139
CIP		31 639
Post-acheminement		500
Frais d'intervention SDV		100
Total CIP ou DAP		32 239
Coût de transport hors DD et hors TVA		2 239 € soit 7,2 % du prix EXW

2 Liner terms ou conditions de ligne

Les conditions de ligne fixent, en fonction des usages des ports notamment, les conditions précises du fret maritime et précisent utilement les frais inclus ou non inclus dans le prix du transport maritime.

Ces « *liner terms* » sont spécifiquement liés au contrat de transport et ne doivent pas être confondus avec les Incoterms, liés au contrat de vente.

C Répartition des frais entre navire et marchandise (étapes jusqu'à la charge de la marchandise)

Catégories de frais	Liner terms ou conditions de ligne			
	Bord	Sous-palan	Long du bord	Quai
Rapprochement depuis le quai ou le magasin				
Mise à l'aplomb des palans				
Prise en charge sous palan, élingage accrochage				
Hissage, Virage aménage				
Arrimage dans le bateau				
CALE	Bord	Sous-palan	Long du bord	Quai
Désarrimage, élingage, accrochage				
Hissage, virage, descente à l'aplomb sur le quai				
Mise à quai, décrochage, désélingage, livraison le long du bord du navire				
Évacuation vers le quai ou le magasin				
Allotissement, stockage, gardiennage				

1 • Le connaissance maritime : Bill of lading

Le *Bill of Lading* (B/L) apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document qui permet en plus de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il est dit « négociable ». La forme du B/L la plus utilisée est par conséquent la forme « à ordre ». Ce document est fondamental dans les transactions sous crédit documentaire. Généralement, le B/L est à l'ordre de la banque émettrice.

Type de connaissance	Descriptif
Connaissance FIATA (FBL) <i>Fiata Bill of Lading</i>	Il est émis pour l'ensemble du transport par un transitaire
Connaissance de transport combiné (CTBL) <i>Combined Transport Bill of Lading</i>	Il est émis pour l'ensemble du transport par un transporteur responsable de toutes les opérations
Connaissance direct (TBL) <i>Through Bill of Lading</i>	Il constitue un contrat unique qui couvre la totalité des transports mais chaque intervenant est responsable de la partie logistique, qu'il prend en charge

2 • Commentaire d'un connaissance maritime : Bill of lading

VANGUARD LOGISTICS SERVICES

Shipper
DELRARIE
19 RUE DU MARSHAL POCH
F 80130 PRIVILLE

Consignee
A L'OSERE DE BNF PARIDAS EL DJAZAIR

Notify
SARL HYPROTECH
RESIDENCE EL YASMINE 1016 LOGTS
BT D 45 NR 37 EL ACHOUR
16000 ALGER

BILL OF LADING

BILL OF LADING N°: KVL0000022535
OTIF : 019927



RECEIVED the goods or the containers, vans, trailers, pallets units or other packages said to contain goods herein mentioned, in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of the provisions written, printed or stamped on either side hereof are part of this bill of lading contract. IN WITNESS WHEREOF, the Master or agent of said vessel has signed

3/THREE
bills of lading, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

Ocean vessel MSC SOOYRA	Port of Loading ANTWERP	Place of Receipt	
Port of Discharge ALGERS	Place of Delivery	Freight payable at ORIGIN	# of Orig. Bills 3/THREE
Marks and numbers		Description of goods and packaging	
SARL HYPROTECH ALGER ALGERIE		3 PALLETS SLAC 660,000 Kg CFR PORT D'ALGER EQUIPEMENTS D'HYGIENE SELON FACTURE PROFORMA NR 102336 DD 30/12/2010. IRREVOCABLE DOCUMENT CREDIT NO 09990LCA1100566 FRET PAYE SHIPPED ON BOARD	

Voyage ID: 09A

Freight Prepaid
Loaded into container(s)
MSCU 591956-4 81 028528

For Excess Ad Valorem value See Clause 19 on reverse side.

Charges, including freight:

COPY NON NEGOTIABLE

For delivery of cargo please apply to :

UNION CONSOLIDATED TRANSPORT
CITE DES COVRIERS N°2 LOT 02
DAR EL BEIDA ALGIERS
T: +213 21754508/11
F: +213 21812043
E: UCT_ENTREPOT@YAHOO.FR

Shipped on board the vessel

11.03.2011 Signed by: FRANCOISE MONIQUE

(Terms continued on back hereof)

Place and date of issue :

ANTWERP
11.03.2011

Vanguard Logistics Services on behalf of the carrier

75

Il s'agit d'un connaissement correspondant à une exportation française vers l'Algérie. L'expéditeur est la Société Delabie, fabricant d'équipements sanitaires, l'acheteur est une société algérienne HYPROTECH. L'Incoterm retenu par les parties est CFR Alger, le connaissement doit donc indiquer que le fret est prépayé. On note que la case « *consignée* » indique *to order of* BNP Paribas Djazair. Dans le cas présent, il s'agit de la banque émettrice (banque de l'acheteur) qui s'est engagée irrévocablement à payer Delabie si les documents présentés dans le cadre du crédit documentaire sont conformes aux termes et conditions du crédit.

Si la banque BNP Paribas Djazair reconnaît les documents conformes, elle sera tenue de payer à vue ou à échéance selon les termes du crédit et par ailleurs la banque devra endosser le connaissement pour que l'acheteur Hyprotech puisse prendre possession de la marchandise. Ainsi le connaissement représente non seulement le contrat de transport mais aussi le titre qui permet de retirer la marchandise auprès de la compagnie maritime. Notons qu'il s'agit d'un envoi de quelques palettes (660 kg) et non d'un conteneur complet. Le connaissement peut être à personne dénommée (dans ce cas il n'est pas endossable ou négociable), ou « à ordre », le détenteur du document peut récupérer la marchandise, ou à ordre d'une banque ou d'une entreprise (il s'agit d'une forme négociable).

En l'absence de connaissement maritime, la compagnie pourra remettre la marchandise contre une garantie bancaire appelée LOI « Letter of Indemnity ».

D Formalités en cas de retard ou d'avaries

Il est nécessaire de porter des réserves sur le document de transport pour les dommages apparents et de formuler des réserves écrites dans les trois jours suivant la livraison par LRAR¹. La perte totale ne requiert aucune formalité spécifique.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Exemple de cotation à résoudre :

La société DELICES France basée à Nogent sur Seine fabrique des confiseries à base d'amandes haut de gamme destinées aux marchés asiatiques.

Elle vient de recevoir une demande de cotation pour une expédition de 950 cartons de confiserie contenant 12 coffrets chacun à destination du marché de Singapour.

Chaque carton contient 12 coffrets de confiserie dont le poids unitaire est de 500 grammes. Chaque carton pèse 8 kg en poids brut.

- 1** A partir de l'annexe 1, calculer le nombre maximal de cartons que l'on pourrait mettre dans un conteneur 20 pieds mais le sens de la hauteur doit être respecté. Il est prévu un conteneur complet. Vérifier qu'un conteneur peut contenir l'ensemble de la commande sachant que les cartons sont chargés directement dans le conteneur
- 2** Calculer le prix CIP Singapour en euros de 950 cartons de 12 coffrets de confiserie puis le prix CIP unitaire d'un coffret en EUR et USD

1. Lettre recommandée avec accusé de réception.

- 3 Après étude et ajustement, le prix CIP Singapour unitaire d'un coffret a été fixé à 13,00 EUR. Quel est le prix unitaire en USD d'un coffret en DDP sachant que les Droits de Douane représentent 8 % de la valeur CIP et la taxe intérieure 12 % (de la valeur CIP majorée des DD).
- 4 Sachant que le cout de revient d'un coffret pour l'importateur de Singapour est égal à son prix d'achat DDP hors taxe intérieure augmenté des coûts de logistique, de stockage et de gestion qui représentent 15 % du DDP hors taxe intérieure, déterminer ce cout de revient global en USD puis en SGD (1 USD = 1,50 SGD)
- 5 L'importateur fixe par approximation son cout de revient global à 25 SGD le coffret. Sachant que sa marge est de 12 % de son cout de revient global et que celle des détaillants est de 30 % de leur prix de vente (taux de marque), calculer le prix de vente unitaire HT et TTC (taux de Taxe intérieure 12 %) que va payer un consommateur de Singapour (en dollars de Singapour) 1 USD = 1,50 SGD
- 6 L'exportateur est sollicité par l'importateur pour accorder une baisse de prix. Ce dernier indique qu'une baisse de 6 % du prix CIP fixé initialement à 13 euros, pourrait faire croître les ventes de 10 %, l'opération est-elle rentable sachant que la marge nette par coffret est de 0,90 euros pour l'exportateur français. La commande initiale annuelle est de 10 conteneurs. Commenter.

Annexe 1

Dimension d'un carton : Longueur 0,58 × largeur 0,46 × hauteur 0,11 en mètres.

Poids brut unitaire d'un carton : 8 kg.

Prix de vente EXW Nogent sur Seine du carton de 12 coffrets de confiserie = 144 €.

Pré-acheminement : 240 € par conteneur.

Forfait export : 150 € par conteneur.

Manutention portuaire et chargement : 300 € par conteneur.

Taxe portuaire au départ : 110 € par conteneur.

Dimensions intérieures d'un conteneur : Longueur = 5,950 m ; largeur = 2,360 m ; hauteur = 2,250 m.

Fret : Le Havre – Singapour 2 600 €/ conteneur reefer avec BAF : + 8 % et CAF + 3 %.

Assurance : 0,40 % du CIP + 10 %.

Taux de change : 1 € = 1,10 USD et 1 USD = 1,5 SGD.

SOLUTION

1 Nombre de caisse dans un conteneur

$(5,95/0,58) \times (2,36/0,46) \times (2,36/0,11) = 10 \times 5 \times 20 = 1000$ cartons

Autre solution moins favorable $(5,95/0,46) \times (2,36/0,58) \times (2,36/0,11) = 12 \times 4 \times 20 = 960$ cartons

Donc une commande de **950 cartons rentre bien dans un conteneur 20 pieds**

2 Prix CIP

Postes	PU	Q	Total	
Prix EXW Nogent sur Marne	144	950	136 800	
forfait export	150	1	150	
Préacheminement	240	1	240	
Manutention portuaire	300	1	300	
Taxe portuaire	110	1	110	
FOB Le Havre			137 600	
Fret Maritime	2600	1,08 x 1,03	2 892	
CFR / CPT Port de Singapour			140 492	
Assurance			621	
CIF /CIP Singapour en euros			141 113	
prix CIP d'un carton	141 113	950	148,54	euros
prix CIP d'un coffret	149	12	12,38	euros
prix CIP d'un coffret (taux de change 1 EUR = 1,10 USD)	12,38	1,1	13,62	USD

3 Prix DDP

Prix CIP fixé à 13,00 euros

Prix CIP d'un coffret	13,00	1	13,00	EUR
DD 8%	13,00	8,00%	1,04	EUR
TVA sur CIP +DD	14,04	12%	1,68	EUR
Prix unitaire DDP d'un coffret			15,72	EUR

4 Cout de revient pour l'importateur de Singapour

Prix unitaire DDP d'un coffret			15,72	EUR
Prix unitaire DDP d'un coffret Hors TVA Singapour			14,04	EUR
frais logistique	14,04	15%	2,11	EUR
Cout de revient global HT			16,15	EUR
Cout de revient global HT	16,15	1,1	17,76	USD
Cout de revient global HT	17,76	1,5	26,64	SGD

5 Calcul du prix unitaire TTC consommateur

Cout de revient global HT	25,00	1	25,00	SGD
Marge de l'importateur	25,00	15%	3,75	SGD
Prix de vente de l'importateur au distributeur			28,75	SGD
Taux de marque du distributeur			30%	SGD
Prix d'achat du distributeur			28,75	SGD
Prix de vente du distributeur PA/(1-tx de marque)			41,07	SGD
ici 1- 30% = 70% soit PA/0,70	$\frac{28,75}{0,7}$			SGD
Taxe locale de Singapour TVA	41,07	12%	4,93	SGD
Prix de vente au consommateur TTC			46,00	SGD

6 Baisse de prix – intérêt pour l'exportateur

	PU	QTE	CA
CA actuel 10 conteneurs/ par an - 950 cartons par conteneur	13	114 000	1 482 000
Cout de revient	12,1	114 000	1 379 400
marge	0,9	114 000	102 600
Prix abaissé de 6% vol +10%			
Prix abaissé de 6% vol +10%	12,22	125 400	1 532 388
Cout de revient	12,1	125 400	1 517 340
marge	0,12	125 400	15 048

L'opération ne semble pas si intéressante. La marge globale baisse de 102 600 à 15 048 avec un accroissement de l'activité et le risque de générer des coûts fixes supplémentaires.

La Convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le Protocole de La Haye du 28 septembre 1955 uniformisent les règles du transport aérien international.

Deux organisations, l'IATA et l'ATAF¹ définissent les conditions de transport et en particulier, les règles liées à la sécurité.

1 Tarification du fret aérien

La plupart des marchandises expédiées par la voie aérienne font l'objet de groupage et sont remises sous forme d'ULD (unités de chargement) par les groupeurs aux compagnies de transport. Les autres expéditions se font en exclusivité au tarif général cargo.

Tarification du fret aérien	Observations
Tarif général	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tarif proposé par les compagnies par tranches de poids dégressives, au kg de marchandise transportée. ▶ Application du rapport poids-volume de 1 t pour 6 m³. Le calcul est le suivant : on divise le volume global de l'envoi par 6 pour obtenir le poids théorique. On retient le poids le plus élevé, soit le poids théorique soit le poids réel pour appliquer le tarif. ▶ Application de la règle du « payant-pour » qui permet au chargeur de payer pour une tranche de poids supérieure et de bénéficier de la dégressivité du tarif. ▶ Une expédition de vignette sécurisée (hologrammes) en rouleau est organisée pour Jakarta destinée à un fabricant de passeports sécurisés. ▶ Exemple : La société SURYS a fourni les informations suivantes : Volume : 2,7 m³ et 680 kg. Le poids volumique est égal au Volume/6 soit 0,45 tonne, c'est-à-dire 450 kilogrammes. Le poids réel est de 680 kg, le poids taxable est 680 kg. ▶ Il est important de noter qu'il existe une seconde règle : la règle de « payant pour ». Si pour un poids donné, il est plus intéressant de payer le minimum de la tranche supérieure, la compagnie aérienne ou le transitaire en fera profiter le chargeur. ▶ Exemple : Une expédition représente 2,54 m³ et 470 kg ; Dans un premier temps le poids taxable est de 470 kg car le poids volumique est plus petit ($1,83/6 = 0,305$ t soit 305 kg). Cependant compte tenu du tarif dégressif, il est plus intéressant de payer 500 kg qui sera le poids taxable définitif. ▶ Tarif par tranche : Min 120 €, M (1 à moins de 45 kg) : 6,00 ; 100 (45 à moins de 100 kg) : 5,20.



1. IATA : International Air Transport Association ; ATAF : Association des transporteurs aériens de la zone franc.



Tarification du fret aérien	Observations
Groupage	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les groupeurs sont en mesure de négocier auprès des compagnies, des tarifs plus avantageux dont ils font bénéficier leur client. Les règles précédentes s'appliquent.
Tarification des ULD	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ce sont les tarifs dont bénéficient le plus souvent les groupeurs auprès des compagnies, lorsqu'ils remettent des unités de chargement complètes. ▶ Un forfait de base correspond à un poids forfaitaire, les kilos supplémentaires sont taxés en plus. ▶ Ainsi sur Paris-Singapour, pour une unité de chargement définie, la compagnie a défini un poids pivot de 1 800 kg de marchandises pour un forfait de 4 000 €. Tout kilogramme excédentaire est taxé à 1,60 € avec un poids de chargement maxi de 3 360 kg, ce poids inclut une tare de 160 kg. ▶ Exemple : Un chargeur remet une unité qui affiche à la balance 2 560 kg. Déduction faite de la tare, cela représente 2 400 kg de marchandises. Compte tenu du poids pivot, le fret s'élève à $4\,000 + 1,60 \times (2\,560 - 160 - 1\,800) : 4\,000 + 960 = 4\,960$ €.

Des intégrateurs proposent également des prestations de fret express sur toutes les destinations qui font l'objet de tarifs et de procédures de dédouanement spécifiques. Il s'agit pour l'essentiel de documents, d'échantillons ou de marchandises de très grande valeur mais de faible poids.

2 La Lettre de Transport Aérien (LTA)

C'est l'agent de fret qui émet ce document ou la compagnie aérienne pour les expéditions exclusives. Le numéro de vol atteste de l'expédition de la marchandise. La LTA fait par ailleurs apparaître les taxes spécifiques comme les taxes d'émission et les taxes de sécurisation du fret.

Dans le cadre du groupage, **une LTA mère**, *Master Air Way Bill*, est établie entre la compagnie et le groupeur pour la totalité de l'envoi. Chaque expéditeur reçoit **une LTA fille**, *House Air Way Bill*, émise par le groupeur et reprenant le numéro de la LTA mère.

Dans la pratique, les compagnies aériennes vérifient les poids, dimensions et l'état apparent des marchandises qui engagent leur responsabilité. Elles refusent de fait tous les colis apparemment endommagés. Il est donc très rare d'avoir des réserves au départ portées sur une LTA.

La LTA n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Dans le cadre d'un crédit documentaire, le transitaire exigera une « lettre de cession bancaire » ou « bon de cession bancaire » pour délivrer la marchandise entre les mains du destinataire. Il est à noter que même en France, l'endossement de LTA peut être observé malgré le caractère non négociable (non endossable de la LTA).

Type de LTA	Descriptif
LTA neutre	Ne porte pas les coordonnées du transporteur.
LTA compagnie aérienne	Coordonnées du transporteur aérien qui émet le document.
LTA de groupage	Coordonnées de l'agent de fret (commissionnaire de transport).

Commentaire d'une LTA

057-2629 9015 FFC - No - 04K1009003

CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS
 BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS 76.70/
 AVENUE DE FRANCE 75204 PARIS CEDEX 13
 FRANCE

Not negotiable
 Air Waybill
 (No-Complement copy)
 issued by
FORTUNE
 福成貨運 (香港) 公司
 FORTUNE FREIGHT (HK) COMPANY
 香港上環維多利亞街富源樓第27號富源樓第27號富源樓第27號
 Room 2703, 15/F., Fu Yue Commercial Centre, 27 Hillier Street, Hong Kong.
 Tel: 2815 8686 Fax: 2815 8140

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition except as noted for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIABILITY OF LIABILITY. Shipper may incur such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Accounting Information
FREIGHT COLLECT

ALSO NOTIFY
 EARL SAN 35 RUE VIGNON 75009 PARIS
 FRANCE

SHIPPER'S NAME AND ADDRESS
 SHANGHAI FLYING HORSE IMP. & EXP. CORP.
 LTD.
 NO. 255 LIYANG ROAD, SHANGHAI, CHINA
 (Major or Departure Office of the Carrier and required Routing)
 SHANGHAI, CHINA

STIO
 FRET 3
 10 rue des 2 Cédres
 Bâtiment de Agents Fret

By Air Carrier By Sea Carrier
 To: **PARIS, FRANCE** (By Air Carrier) (By Sea Carrier) (By Other Carrier)
 From: **SHANGHAI, CHINA** (By Air Carrier) (By Sea Carrier) (By Other Carrier)

CC CC PP PP N.V.D.

No of Pkgs	ACTUAL GROSS WEIGHT	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Total	SPECIAL ACCOUNTING AND UNPACKING INFORMATION (INCLUDING MARKS, NUMBERS AND METHOD OF PACKING)
83	1223	R	1373KGS		AS ARRANGED	CUSTOMER: BRITISH STOCK AND GRAND COMPTOIR REF: COL: QTY/SIZE: TOTAL: N BOX: WEIGHT: D/C REF D340340

DESCRIPTION: **PULLS EN LAINE MERINOS**

VOLUME/WEIGHT: **1373KGS**

MEASUREMENT: **8.23CBM**

For and on behalf of
FORTUNE FREIGHT (HK) COMPANY LTD.
 AS AGENT FOR THE CARRIER: AF

08/30/2010

FFC - No -

Il s'agit d'une HAWB qui fait référence à une *master airway bill* dont le numéro commence par 057 (Air France). Elle est signée par Fortune Freight (UK) Company qui agit en tant qu'agent d'Air France.

On constate que la marchandise est adressée au nom de la banque (BPRI) dans le cadre d'un crédit documentaire (DC number...). Il s'agit de pull en laine mérinos. La date de la LTA indiquée en bas du document est ici considérée comme la date d'expédition. L'Incoterm est un FCA, le freight est payable à l'arrivée (*freight collect*). On constate que le poids réel est de 1 223 kg alors que le poids taxable est de 1 373 kg. Ce poids résulte du poids volumique $8,23 \text{ m}^3/6 = 1,373$ tonne soit 1 373 kg.

3 Formalités en cas de perte ou d'avaries

Les avaries et pertes partielles doivent être déclarées dans les 14 jours à la compagnie qui doit contresigner ces réserves. Le retard fait l'objet d'une protestation écrite dans un délai de 21 jours à compter de la date théorique de mise à disposition. La perte totale ne requiert aucune formalité spécifique.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Exemple de cotation à résoudre :

L'entreprise CHOCO OR exporte régulièrement aux États-Unis des chocolats haut de gamme qui sont ensuite commercialisés auprès d'épicerie fines dans les villes de la côte Est et de la côte Ouest principalement.

Actuellement, la commande mensuelle de l'importateur exclusif pour les États-Unis est de 240 kg de chocolats conditionnés en boîte coffret de 200 grammes puis en caisse de 100 boîtes coffret.

Colisage de l'ensemble de l'expédition : poids brut total 288 kg. Dimension d'une caisse : 0,50 × 0,60 × 0,80 m. Il y a 12 caisses identiques.

La vente se fait CIP New York. Le tarif export est donné en FCA Paris CDG : 8 € le coffret de 200 grammes. Compte tenu de la fragilité du produit, l'expédition se fait en conteneur aérien tempéré (température comprise entre 16 et 18 degrés dans le cadre d'un groupage aérien). (cf. le tarif American Airlines en annexe 1)

- 1 Établir le coût de revient CIP New York en euros puis en USD (1 € = 1,10 USD) en faisant apparaître les calculs intermédiaires CPT pour l'ensemble de l'expédition.
- 2 Donner le tarif CIP New York pour un coffret en USD.
- 3 Calculer le montant des droits et taxes en USD à payer à l'arrivée par l'importateur américain.

Annexe 1. Les tarifs American Airlines

M. : 80 €

45 kg : 5,00 €/kg

100 kg : 4,20 €/kg

300 kg : 3,20 €/kg

500 kg : 2,50 €/kg

1 000 kg : 2,00 €/kg

1 000 et + : 1,60 €/kg

Assurance : 0,40 % du CIP + 10 %

Droit de douane : 12 % sur la valeur CIP

TVA : 8 % (calculer sur la valeur CIP majorée des droits de douane).

1 et 2 Cout de revient CIP pour l'importateur en EUR ET USD

Colisage d'une caisse	0,5	0,6	0,8	0,240	m cube
12 caisses				12	
Volume				2,880	m cube
Poids volumique				0,480	tonne
Poids volumique				480	kg
Poids réel				288	kg
Poids taxable				480	kg
Cependant application de règle du payant-pour RPP				500	kg

Prix FCA 240 kg soit 1200 coffrets de 200 g	1 200	8	9 600	
Transport aérien tout inclus - RPP (1)	500	2	1 000	
CPT New York			10 600	
Assurance en % CPT par simplification		0,40%	47	
CIF New York 1200 coffrets			10 647	
CIP NY unitaire	10 647	1 200	8,87	euros
CIP NY unitaire	9,00	1	9,90	USD

(1) règle payant pour

3 Calcul des droits et taxes à l'import aux EU

CIP NY unitaire	9,00	1	9,90	USD
Droits de douane	9,90	12%	1,19	USD
TVA américaine	11,09	8%	0,89	USD
liquidation douanière aux USA			2,08	USD
Prix DDP par coffret			11,98	USD

Donc pour un prix FCA de 8,00 euros ou 8,80 USD, l'importateur aura un cout de revient DDP hors taxes (il récupère la TVA) de 11,09. La logistique et les droits représentent donc 11,09 - 8,80 soit **2,29 USD**.

On citera tout d'abord le **transport fluvial** dont le développement se heurte à la lenteur caractéristique de la voie d'eau et aux infrastructures limitées à certains grands axes (nord-sud de l'Europe ou le bassin Rhénan par exemple).

Le **transport ferroviaire** compétitif sur des distances importantes a fortement amélioré son offre avec des trains express ou rapides (Rapidèges en Europe) pour offrir des prestations plus attractives mais il nécessite souvent une rupture de charge préjudiciable pour les opérateurs.

Le **transport routier** très développé sur toutes les destinations d'Europe occidentale et de l'Est offre des avantages sur les courtes et moyennes distances et fournit une prestation en porte à porte qui justifie souvent son emploi.

Le développement du ferroutage est une alternative que de nombreux pays s'efforcent de développer pour améliorer la sécurité des transports et préserver l'environnement mais il a la réputation d'être encore cher.

Le choix de la solution définitive tient compte des impératifs de l'entreprise en termes de coûts et de sécurité des délais ainsi qu'en termes de flux.

1 Transport ferroviaire

La convention CIM signée en 1980, à Berne soumet le transport ferroviaire international à un ensemble de règles complété par des règlements plus spécifiques. La lettre de voiture CIM est émise pour chaque envoi et le timbre de la gare expéditrice atteste de la prise en charge de la marchandise par la compagnie de chemin de fer.

Services offerts	Tarifcation
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Opérations de douane ▶ Contre-remboursement ▶ Services logistiques : plate-forme de distribution, création d'ITE ⁽¹⁾, locations d'entrepôts... ▶ Services à délai garantis et trains rapides ▶ Transports spéciaux : céréales, vins, masses indivisibles, automobiles... ▶ Transports combinés rail-route et transports combinés-conteneurs 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La convention CIM ne prévoit pas de tarification. Chaque pays applique des tarifs et des prestations qui lui sont propres. L'étude des coûts doit donc se faire sur mesure en testant éventuellement plusieurs itinéraires. ▶ La messagerie (Sernam) pour des envois dits de détail (moins de 5 tonnes) fait l'objet d'une tarification spécifique.

(1) ITE : Installations terminales embranchées.

Formalités en cas de perte ou de retard

Les dommages apparents font l'objet d'un procès-verbal établi par le transporteur que le destinataire doit vérifier avant de l'accepter. Les dommages non apparents doivent faire l'objet d'une déclaration dans les 7 jours qui suivent l'acceptation de la marchandise. Les retards doivent faire l'objet d'une réclamation dans les 60 jours.

2 Transport routier

La convention de Genève de 1956 signée par la plupart des pays européens, dite convention CMR, encadre le transport routier international de marchandises. La lettre de voiture internationale CMR est émise pour chaque expédition et signée du transporteur.

Esemplare per il mittente / Exemple pour l'expéditeur / Copy for sender / Mitteltour für Absender		CMR		Codice Trasportatore / Code transporteur / Code of carrier / Code Frachtführer	
1	Mittente / Expéditeur / Sender	LETTERA DI VETTURA INTERNAZIONALE / LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE / INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE / TRANSPORTKONNOSSENZ		INTERNATIONAL ROAD CONSIGNMENT NOTE-CMR-	
VIA SCARLATTI 10 41019 SOLIERA (MO) ITALY		INTERNATIONAL ROAD CONSIGNMENT NOTE-CMR-		ETPFR09 610043	
2	Destinatario / Destinataire / Consignee	16	Trasportatore / Transporteur / Carrier	VIA DI GONFIENTI 2/2 59100 PRATO - AS THE CARRIER TRUCK NUMBER EM971LC-AB89024	
MABLY		17	Trasportatore successivo / Successive Carrier		
3	Lungo previsto per la consegna della merce (incarico/ata) / Lieu prévu pour la livraison de la marchandise / Place of Delivery of the Goods	18		Riserva ed osservazioni del trasportatore / Reservations and observations of the carrier	
MABLY FRANCE					
4	Lungo e data della presa in carico della merce / Lieu et date de la prise en charge de la marchandise / Place and date of taking over the goods				
SOLIERA ITALIAE 22/01/2016					
5	Documenti allegati / Documents annexes / Documents attached				
6	Contenitore e numero / Mercais et numéros / Marks and numbers	7	Numero dei colli / Nombre des colis / Numbers of Packages	8	Imballaggio / Mode d'emballage / M of Packing
NR.11 BOXES					
DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES		9		10	
DDP MABLY		Caratteristiche, come è / Data mercis / Nature de la marchandise / Nature of the goods		N. di Statistica / No statistique / Statistical Number	
0 PIECES PRET A PORTER FEMME AS PER PROFORMA INVOICE 1 DATED 04/12/15 AND 600 PIECES PRET A PORTER FEMME AS PER PROFORMA INVOICE 1 DATED 30/11/15 THESE MENTIONS MUST APPEAR ON THE DEFINITIVE INVOICE				11	
SHIPMENT DATE 22.01.16				Peso lordo in kg / Poids brut en kg / Gross Weight in kg	
PLACE OF DEPARTURE PRATO				Volume m3 / Cubage m3 / Volume m3	
PLACE OF DELIVERY MABLY				GWK.152,6	
				NWK.141,6	
13		19		20	
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER D195084		Convenzioni particolari / Conventions particulières / Special Agreements		Mittente / Expéditeur / Sender	
				Valore / Montant / Value	
				Destinatario / Destinataire / Consignee	
14		15		21	
FREIGHT PREPAID		Rimborso / Remboursement / Cash on delivery		Completato / PRATO, 22.01.2016	
22		23		24	
Mittente / Expéditeur / Sender		Mittente / Expéditeur / Sender		Merce consegnata / Marchandises reçues / Goods received	
GARDI SRL		GARDI SRL		Lungo / Lieu / Place	
AS THE CARRIER		AS THE CARRIER			
TRUCK NUMBER EM971LC		TRUCK NUMBER EM971LC			
AB89024		AB89024			

La lettre CMR ci-dessus correspond à une expédition de produits textiles entre l'Italie et la France. Le fret est prépayé. En bas du document, il y a la signature de l'expéditeur, l'italien, du transporteur et il y aura celle du réceptionnaire à l'arrivée en France.

On notera que cette expédition se fait dans le cadre d'un crédit documentaire. La banque émettrice n'a pas exigé que la marchandise voyage au nom de la banque (cf. partie 7).

Services offerts	Tarification
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Depuis 1993, date de l'ouverture des marchés, la pression concurrentielle a amené à offrir des services logistiques plus complets qui dépassent le simple cadre du transport : ▶ Entreposage, ▶ Allotissement, ▶ Plates-formes logistiques, ▶ Dédouanement, ▶ Suivi en temps réel des expéditions, ▶ Contre-remboursement. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Absence de tarification de référence, chaque prestataire définit ses propres tarifs en appliquant toutefois deux règles : rapport poids volume de 1 t pour 3 m³, règle du payant-pour. ▶ Des surcharges spéciales peuvent être comptabilisées pour colis lourds, encombrants ou dangereux. La négociation des tarifs est libre et les prix sont à la baisse.

La convention CIM ne règle pas les problèmes liés au chargement et au déchargement des marchandises, modalités qui doivent être négociées et vérifiées dans le contrat de transport.

Les Incoterms 2010 sont plus précises quant aux obligations de l'acheteur et du vendeur sur les opérations de chargement et de déchargement. Il convient de s'y référer en cohérence avec le contrat de transport.

Formalités en cas d'avaries ou de retard

Les dommages apparents sont constatés de façon contradictoire et les dommages non apparents doivent faire l'objet de réserves dans les 7 jours suivant la livraison.

Les retards doivent être notifiés par écrit au plus tard dans les 21 jours de la mise à disposition théorique de la marchandise.

1 Responsabilité des transporteurs

Cette responsabilité est présumée dès la prise en charge de la marchandise quant au respect des délais et au bon état des marchandises transportées.

Cependant ce principe doit être tempéré compte tenu du fait que, d'une part, les transporteurs peuvent s'exonérer pour des causes générales ou particulières et que, d'autre part, les limites d'indemnisation sont souvent insuffisantes pour dédommager correctement le chargeur.

Face à la faiblesse de l'indemnisation des transporteurs et les multiples motifs qui leur permettent d'exclure leur responsabilité, les assurances sur facultés sont nées au XIX^e siècle. Les assureurs indemnisent généralement jusqu'à 110 % de la valeur CIF ou CIP. Le différentiel au-delà des 100 % permet de faire face à une augmentation du prix de rachat de la marchandise détériorée ou à des frais de destruction.

Il faut noter quelques particularités sur certaines zones géographiques : il y a des pays d'importations qui imposent une assurance locale, c'est-à-dire que le fournisseur doit vendre CPT ou CFR ou au-delà il doit souscrire une assurance locale (exemple : Algérie, Angola...).

Sur le site www.cesam.org, toutes les spécificités sont développées.

Algérie Obligation d'assurance	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Aux termes de l'article 194 de l'Ordonnance NR 9 507 du 25 janvier 1995, l'obligation d'assurance en matière d'importation de marchandises en Algérie et de transport n'est pas obligatoire. Dans le cas où les risques de transport sont à la charge de l'importateur de droit algérien, et si ce dernier désire contracter une assurance, il doit le faire auprès d'une société agréée en Algérie sauf pour les marchandises ou les biens d'équipement qui bénéficient d'un financement spécifique précisé par le décret NR 95.412 du 9 décembre 1995 (article 2). ▶ Merci de contacter le CESAM pour connaître les compagnies d'assurance locales habilitées à souscrire ces risques. <p style="text-align: right;">(mise à jour octobre 2015)</p>
Angola Obligation d'assurance	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le décret n° 172/79 interdisant l'assurance à l'étranger des importations est toujours en application. Toutefois des dérogations peuvent être accordées mais nécessitent une autorisation du Ministre des finances. (mise à jour mai 2009)

Dans d'autres cas, l'assurance peut être contractée à l'étranger, mais l'acheteur exige que les indemnités soient payables localement. Ce n'est pas une obligation mais une demande impérative des acheteurs (publics) le plus souvent (Vietnam, Indonésie, Éthiopie...).

2 Causes d'exonération et les limites d'indemnisation

Mode de transport	Causes d'exonération	Limites d'indemnisation
Maritime	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Innavigabilité du navire ▶ Fautes nautiques ▶ Actes de sauvetage ▶ Faits non imputables au transporteur ▶ Grèves, <i>lock-out</i> ▶ Vices propres de la marchandise ▶ Vices cachés du navire ▶ Faute du chargeur 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Règles de La Haye : 2 DTS¹ par kilo ou 666 DTS par colis. ▶ Règles de Hambourg : 2,5 DTS par kilo ou 835 DTS par colis.
Aérien	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Faute de la partie lésée. ▶ Preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises. ▶ <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure. ▶ <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 17 DTS par kilo calculés sur le poids brut de la marchandise. ▶ Possibilité de déclarer une valeur assurée (surcoût) ou une déclaration d'intérêt à la livraison.
Routier	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure. ▶ <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 8,33 DTS par kilo de poids brut. ▶ Possibilité de déclaration de valeur ou d'intérêt à la livraison. ▶ Les limites de responsabilité tombent également en cas de faute lourde du transporteur.
Ferroviaire	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Causes générales</i> : faute de l'ayant droit ou ordre de celui-ci, circonstances inévitables. ▶ <i>Causes particulières</i> : transport en wagon découvert, absence ou défectuosité de l'emballage, défectuosité du chargement mentionné sur la LVI, risque inhérent à la marchandise, animaux vivants... 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 17 DTS par kilo de poids brut en cas de perte totale. ▶ Réparation du préjudice subi en cas de retard dans la limite de trois fois le prix du transport. ▶ Indemnité en cas d'avarie compte tenu de la dépréciation de la marchandise.

1. Droits de tirage spéciaux 1 DTS ≈ 1,37 USD. Ce taux peut évoluer (cf. www.imf.org)

3 Principales polices d'assurance sur facultés (marchandises)

Assurances maritimes

- ▶ **Avaries communes** : elles résultent d'actions entreprises pour sauver la cargaison et le navire.
- ▶ **Avaries particulières** : elles concernent la marchandise et uniquement les ayants droit de ces marchandises.
- ▶ **Garantie FAP Sauf** : couvre les avaries communes et quelques avaries particulières énumérées limitativement par la police.
- ▶ **Garantie tous risques** : qui couvre les avaries communes et la plupart des avaries particulières.
- ▶ Risques de guerre et assimilés couverts par des avenants.

Assurance du transport aérien

- ▶ Police tiers chargeur : assurance de base tous risques, proposée par la compagnie aérienne ou le groupeur.
- ▶ Garantie des risques de guerre à part et garantie des « accidents caractérisés » possibles pour les événements majeurs.

Assurance du transport terrestre

- ▶ Police d'assurance tous risques.
- ▶ Police « accidents caractérisés ».
- ▶ Risque de guerre couvert à part.

> EXEMPLE

Calcul de la prime d'assurance

Il faut partir de l'équation $CFR + \text{assurance} = CIF$ ou $CPT + \text{assurance} = CIF$

Si l'assurance est calculée sur 110 % du CIF et le taux de prime est égal à 0,3 %. On peut poser :

$$CFR + 1,1 \times 0,3 \% \times CIF = CIF$$

$$CFR = CIF - 0,3 \% \times 1,1 \times CIF = 1 \text{ CIF} - 0,0033 \text{ CIF} = 0,9967 \text{ CIF}$$

On en déduit $CIF = CFR/0,9967$

Ainsi si $CFR = 100\,000 \text{ €}$

$$CIF = CFR/0,9967 \text{ soit } 100\,331,09 \text{ €}$$

Cela implique une prime d'assurance de 331,09 €.

A Exclusions

Tous les dommages ne sont pas couverts par exemple, le préjudice commercial, les préjudices indirects et les dommages causés à d'autres personnes ou à d'autres biens.

Le défaut d'emballage, le vice propre de la marchandise, la faute intentionnelle de l'assuré n'ouvrent pas le droit à l'indemnisation.

Le tableau ci-après résume les principes de base en matière d'assurance sur facultés (marchandises) et détaille les risques couverts ou non.

Following is a comparison of perils and whether they are covered under FPA, WA or All-Risk coverage. We have also provided a comparison to the ICC terms provided under London Institute Clauses.

CARGO INSURANCE BASICS						
PERIL	ALL-RISK	WA	FPA	ICC-A	ICC-B	ICC-C
Collision or contact of the conveyance with external object	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Discharge of cargo at port of discharge	yes	yes	yes	yes	yes	yes
General Average and Salvage Charges	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Jettison	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Overturning or derailment of land conveyance	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Vessel or craft stranded, grounded, sunk or capsized	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Earthquake, volcanic eruption, lightning	yes	yes	no	yes	yes	no
Entry of sea, lake or river water into vessel, craft, container, etc. or place of storage	yes	yes	no	yes	yes	no
Total loss of package lost overboard, or whilst loading or unloading from vessel or craft	yes	yes	no	yes	yes	no
Washing Overboard	yes	yes	no	yes	yes	no
Breakage and other physical loss or damage from any external cause	yes	no	no	yes	no	no
Contact with other cargo	yes	no	no	yes	no	no
Deliberate damage or destruction	yes	no	no	yes	no	no
Fresh Water	yes	no	no	yes	no	no
Hook damage, mud, grease	yes	no	no	yes	no	no
Improper stowage by ship-owners	yes	no	no	yes	no	no
Non-Delivery	yes	no	no	yes	yes	yes
Pilferage	yes	no	no	yes	no	no
Ship sweat, steam of hold	yes	no	no	yes	no	no
Theft	yes	no	no	yes	yes	yes

WA : With Average FPA : Free of Particular Average

Source : Wikipedia

B Le dossier de sinistre et son règlement

Les sinistres en matière de transport peuvent se situer en tout point entre le lieu de départ et le lieu d'arrivée. Les opérations de transbordement, les ruptures de charge sont aussi des étapes critiques où les risques augmentent indéniablement.

1 • Cas de l'avarie particulière

La survenance d'un sinistre doit conduire, dans un premier temps, l'assuré à conserver les recours contre le transporteur et à prendre ou faire prendre des mesures conservatoires pour éviter l'aggravation du dommage sur la marchandise ce qui augmenterait le préjudice pour l'assureur.

En parallèle, il est nécessaire de demander une expertise à un commissaire d'avaries. Cette expertise doit intervenir dans les trois jours de la constatation de l'avarie, faute de quoi les réclamations seraient irrecevables.

Dans un second temps, l'assuré constitue un dossier sinistre comportant en général :

- ▶ la police d'assurance ou le certificat ;
- ▶ le titre de transport comportant les réserves éventuelles (à confirmer par écrit dans les trois jours) ;
- ▶ le constat d'avarie ou le rapport d'expertise précisant la cause des dommages ;
- ▶ les certificats de perte ou de non-livraison ;
- ▶ les factures, ainsi que la réclamation chiffrée ;
- ▶ les copies des lettres de réserve envoyées au transporteur et les réponses.

L'assureur vérifie les conditions dans lesquelles s'est produit le dommage, les pièces du dossier et verse le montant de l'indemnité en fonction des clauses de la police et des justificatifs fournis par l'assuré. Ensuite, l'assureur recherche s'il y a lieu, la responsabilité du transporteur ou du commissionnaire de transporteur qui versera dans les limites fixées par les conventions, les indemnités dues, si sa responsabilité n'a pu être dérogée.

2 • Cas de l'avarie commune

Chacun des assurés verse une provision pour contribution à l'avarie. Après calcul de la répartition définitive (cette répartition est nommée « dispache ») des frais sur les différentes expéditions, l'assureur règle la contribution à l'avarie commune.

> EXEMPLE

Un exportateur expédie une machine pour un montant de 100 000 € CPT Mumbai.

L'acheteur indien a fait assurer la marchandise auprès d'IndiaInsurance Ltd.

La prime facturée par l'assureur à son client indien s'élève à 441,94 avec un taux de prime de 0,4 % pour une couverture de 0,8 %, ceci correspondant à une garantie FAP Sauf.

• Calcul de la prime sur une base CIF majorée de 10 % : $100\,000/0,9956 = 100\,441,94$ €

• soit une prime de 441,94 €.

• La valeur assurée est donc de $100\,000 \times 1,1 = 110\,000$ €.

Si l'entreprise avait opté pour une couverture tous risques, la prime aurait été de 663,65 €.

Scénarios possibles

1. **La machine est volée** sur le port : l'assuré peut-il prétendre à une indemnisation ?

L'assurance FAP Sauf ne couvre que l'avarie commune et les avaries particulières limitativement énumérées mais pas le vol. L'assuré n'est donc pas couvert. L'acheteur doit payer son fournisseur sans indemnisation. L'acheteur peut se retourner contre la compagnie maritime qui a la garde de la marchandise et pourrait être condamnée à indemniser le réceptionnaire si une faute grave ou intentionnelle était identifiée.

2. Le navire subit un échouage. Le navire représente une valeur sauvée 40 millions d'euros et la marchandise transportée représente 20 millions d'euros. L'avarie s'élève à 3 millions d'euros selon le commissaire aux avaries. Ce dernier va déterminer le taux d'avarie commune selon le calcul ci-après : Valeurs en jeu (navire et marchandises) : $40 + 20 = 60$ millions d'euros.

Valeur de l'avarie : 3 millions d'euros.

Calcul du taux de contribution à l'avarie commune : $3/60$ soit 5 %

Contribution du navire : $40 \text{ millions} \times 5 \% = 2 \text{ millions d'euros}$.

Contribution de la marchandise : $20 \times 5 \% = 1 \text{ million d'euros}$.

Contribution de la marchandise de l'acheteur indien qui n'a pas été endommagée : $100\,000 \times 5 \%$ soit 5 000 €.

Pour récupérer sa machine, l'acheteur indien devra fournir son certificat d'assurance FAP afin que le commissaire aux avaries récupère de l'assureur sa contribution. En cas d'absence d'assurance, l'Indien aurait dû déboursier les 5 000 € de sa poche.

OPÉRATIONS DOUANIÈRES ET INTRA-COMMUNAUTAIRES

- 14** Connaître les principes douaniers fondamentaux
- 15** Profiter des régimes particuliers
- 16** Comment trouver les informations sur les taux de droits et taxes et comment les calculer ?
- 17** Gérer les opérations communautaires et intra-communautaires

14 Connaître les principes douaniers fondamentaux

Les opérateurs du commerce international se doivent d'étudier avec beaucoup de rigueur les aspects douaniers et fiscaux de leurs opérations de commerce international.

Cet impératif est lié aux enjeux qui découlent d'une erreur dans l'appréciation des contraintes douanières :

- ▶ surcoût lié à des droits ou taxes non anticipés ;
- ▶ marchandises bloquées en raison de l'absence des autorisations requises ;
- ▶ défaut dans la documentation ;
- ▶ taxation locale à l'impôt sur les sociétés d'un projet clé en mains...

1 Obligations déclaratives (zoom sur l'export)

Les formalités d'exportation ne concernent que les marchandises envoyées à destination des pays tiers ou des départements d'outre-mer¹.

Tout importateur ou exportateur de marchandises doit réaliser une déclaration de détail sur un formulaire appelé document administratif unique (DAU). Cette déclaration est saisie dans le système DELTA².

À l'exportation, les formalités doivent être accomplies au bureau de douane auprès duquel l'exportateur est établi (sauf pour des raisons dûment justifiées) ou auprès duquel les marchandises sont emballées ou chargées dans le moyen de transport ou le conteneur.

La déclaration d'exportation est déposée par la voie électronique. Des données exigibles au titre de la sûreté sécurité sont à déposer à l'appui de la déclaration d'exportation dans certains cas. Le bureau de dédouanement traite la déclaration d'exportation, contrôle éventuellement les marchandises et délivre l'autorisation d'enlèvement des marchandises, dénommée mainlevée. Les marchandises peuvent ensuite circuler jusqu'au bureau de sortie où le détenteur des marchandises est tenu de notifier l'arrivée des marchandises pour permettre au bureau de sortie de surveiller la sortie effective des marchandises. Il faut noter que les marchandises en cause doivent quitter le territoire douanier de la Communauté dans l'état dans lequel elles ont été présentées au moment de l'acceptation de la déclaration d'exportation.

Quels que soient le mode de transport des marchandises et le lieu où elles sont dédouanées à l'exportation (selon qu'il s'agit d'une procédure de dédouanement à domicile ou d'une procédure de dédouanement au bureau), elles doivent être accompagnées, jusqu'au point de sortie du territoire de la Communauté, de l'un des documents suivants :

1. Le Code des douanes de l'Union (CDU) et ses dispositions d'application ont remplacé l'ancien Code des douanes Communautaire (CDC), le 1er mai 2016. Pour consulter les nouveaux bulletins officiels des douanes et les fiches pratiques CDU, il faut se référer au lien suivant : www.douane.gouv.fr

2. Déclaration électronique transmise automatiquement.

- ▶ le **document d'accompagnement export (EAD export accompanying document)** ou l'exemplaire 3 de la déclaration d'exportation (DAU - document administratif unique) en cas de procédure de secours à la procédure électronique ;
- ▶ le **document d'accompagnement (DocAcc)** de la déclaration de transit informatisée (NSTI), pour les marchandises exportées vers les pays de l'AELE (Suisse, Norvège, Islande) et placées sous le régime du transit communautaire-commun, ou les exemplaires 4, 5, 7 des déclarations de transit communautaire-commun (DAU) ou deux exemplaires de DocAcc, en cas de recours à la procédure de secours NSTI ;
- ▶ le **carnet TIR**, ou tout autre document agréé dans le cadre d'une procédure simplifiée de transit ou d'une procédure de réexportation de produits tiers en suite de régimes économiques.

L'exportateur reste alors le principal responsable de l'opération jusqu'à la certification de sortie délivrée par la voie électronique. Il est tenu de suivre ses opérations d'exportation et de sécuriser la chaîne logistique pour que les formalités soient correctement effectuées. Les entreprises peuvent confier leurs opérations de douane à un commissionnaire en douane agréé.

A Éléments de la déclaration

Trois éléments principaux apparaissent. Ils déterminent le montant des droits de douane à l'importation et l'application des mesures de contrôle du commerce extérieur.

Valeurs	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur en douane à l'exportation : valeur de la marchandise hors taxes lorsqu'elle quitte le territoire national : exemple FOB Le Havre. ▶ Valeur statistique à l'exportation : valeur de la marchandise lorsqu'elle quitte le territoire national. ▶ À titre informatif, voici les règles à l'import : ▶ Valeur en douane à l'importation : valeur de la marchandise à l'entrée dans l'Union européenne : exemple CIF Bordeaux. ▶ Valeur statistique à l'importation : valeur de la marchandise à la frontière franco-française.
Espèce	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Numéro de nomenclature du produit défini dans le cadre du système harmonisé (SH) et de la nomenclature générale des produits (NDP). ▶ Ce numéro doit être déterminé selon la nature et les caractéristiques du produit. ▶ En cas de difficulté, le déclarant peut solliciter un renseignement tarifaire contraignant (RTC) qui engage l'administration douanière.
Origine	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'origine du produit est déterminée en fonction du dernier lieu de transformation économiquement justifiée dans une entreprise équipée à cet effet et ayant abouti à la création d'un nouveau produit. ▶ L'origine est la « nationalité économique » des marchandises dans le commerce international. Dans le cadre d'une relation préférentielle conclue par l'UE, une marchandise peut acquérir une origine préférentielle et bénéficier de droits de douane réduits ou nuls à l'importation, sous réserve que cette marchandise respecte les règles d'origine applicables dans ce cadre et soit accompagnée d'une preuve d'origine valide. ▶ Les règles d'acquisition de l'origine préférentielle sont spécifiques à chaque relation préférentielle telle que détaillée dans le lien suivant : www.douane.gouv.fr





Origine (suite)

- ▶ Le produit entièrement fabriqué en Union européenne avec des composants ou matières d'origine communautaire sera reconnu d'origine communautaire.
- ▶ Si un accord préférentiel existe entre le pays d'exportation et l'UE, l'origine sera attribuée en vertu d'un traitement préférentiel (allègement des droits de douane notamment pour le pays importateur). Dans le cas contraire, c'est le droit commun qui s'applique.
- ▶ En cas de difficulté à déterminer l'origine, l'entreprise peut faire une demande de renseignements contraignants d'origine (RCO).
- ▶ Avec ces accords, l'Union européenne entend favoriser la compétitivité de l'économie européenne. Ces accords sont ainsi essentiels pour permettre à une entreprise d'identifier les choix stratégiques à réaliser en matière d'approvisionnement à l'extérieur de l'Union européenne.
- ▶ Le bénéfice du régime préférentiel établi par les accords de libre-échange est subordonné à la présentation d'une preuve de l'origine qui doit, en principe, être présentée au moment du dédouanement (EUR 1, DOF – déclaration d'origine sur facture...).
- ▶ Déclaration d'origine sur facture (DOF) n'est acceptable que si la valeur est inférieure à 6 000 € ou sans limitation de valeur pour un exportateur agréé (EA).
- ▶ Rappelons que toutes les entreprises participant au processus logistique peuvent demander le statut d'OEA obtenu au terme d'une démarche de certification fondée sur l'expérience acquise dans le dédouanement et la sécurisation des opérations. Ce statut est devenu incontournable pour bénéficier de toutes les facilitations douanières en matière de dédouanement dans l'ensemble de l'UE. Trois conditions doivent être remplies pour l'obtenir : solvabilité, fiabilité de la chaîne logistique et absence de condamnation pour non-respect de la réglementation douanière.

À l'exportation, la valeur à déclarer est celle de la marchandise au point de sortie du territoire français, majorée, le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière, mais non compris le montant des droits de sortie et taxes intérieures selon¹.

Le calcul de la valeur en douane à l'exportation est nécessaire pour obtenir l'assiette de certains droits dus à l'exportation (cas très rares en Europe) et pour l'établissement des statistiques du commerce extérieur. La valeur des marchandises exportées doit correspondre à l'intégralité du prix que paie l'acheteur étranger en contrepartie de la fourniture des marchandises. Les frais de transport sont à inclure dans la valeur :

- ▶ lorsque la marchandise est exportée par voie maritime, la valeur en douane est la valeur FOB port d'embarquement convenu ;
- ▶ lorsque la marchandise est exportée par voie aérienne, la valeur en douane est la valeur FCA – Franco transporteur. Elle correspond à la valeur du produit majorée des frais de transport et d'assurance jusqu'au lieu d'embarquement (aéroport de départ) de la marchandise. Elle ne comprend pas les frais de manutention et de chargement à l'aéroport de départ, ni les honoraires de commissionnaire en douane et la commission de transit ;
- ▶ lorsque la marchandise est transportée par route, chemin de fer ou par voie fluviale, la valeur en douane est la valeur franco-frontière française.

La déclaration est accompagnée en général de la facture commerciale et du formulaire DV1 (déclaration de valeur) ainsi que du document de transport. Lorsqu'un document est

1. Voir : www.legifrance.gouv.fr

manquant, la procédure D48 permet de libérer la marchandise et de régulariser la déclaration dans un délai d'un mois (davantage utilisé à l'importation).

B Le choix du bureau de douane

Il doit se faire en fonction de la proximité géographique à l'exportation avec l'entreprise et de la compétence fonctionnelle pour certaines marchandises spécifiques. À l'importation, l'entreprise a le choix du bureau de douane d'entrée. Depuis le 1^{er} janvier 2011, pour des raisons de sécurité et de lutte contre le terrorisme, les importateurs doivent fournir une déclaration sommaire d'entrée (ENS). Cette transmission doit être anticipée avant l'arrivée des marchandises et réalisée dans des délais définis en fonction des modes de transport. Elle s'inscrit dans le cadre de l'accord ICS (*Import Control System*) pour la sécurisation des flux internationaux de marchandises.

C Le contrôle de la sortie de la marchandise de l'UE par le bureau de sortie

Le bureau de douane de sortie est le bureau par lequel les marchandises quittent le territoire douanier de l'Union européenne. Il est chargé de :

- ▶ s'assurer que les marchandises régulièrement déclarées à l'exportation, ont quitté effectivement le territoire de l'Union européenne ;
- ▶ veiller à ce que les marchandises ne quittent pas le territoire douanier de l'Union européenne sans avoir fait l'objet de formalités d'exportation.

Le détenteur des marchandises notifie au bureau de douane de sortie l'arrivée des marchandises qui ont bénéficié de la mainlevée pour l'exportation.

Le bureau de douane de sortie s'assure que les marchandises présentées correspondent bien aux marchandises déclarées.

Le transporteur notifie la sortie des marchandises par la voie électronique au bureau de sortie qui vérifie la sortie physique des marchandises hors du territoire de l'Union européenne et confirme la sortie au bureau d'exportation. Le bureau d'exportation, au vu de la confirmation de sortie délivre une certification de sortie électronique. Cette certification de sortie permet à l'exportateur de justifier auprès des services fiscaux de l'exonération de la TVA dont bénéficie l'exportation¹.

2 Obligations déclaratives (zoom sur l'import)

La valeur en douane des marchandises à l'importation doit être déterminée aux fins de perception des droits et taxes.

En vertu de l'article 15 du Code des Douanes de l'Union (CDU), relatif à la communication des informations aux autorités douanières dans le cadre de l'accomplissement des formalités, à l'importation, la déclaration en douane doit mentionner la valeur des marchandises, aux fins de perception des droits et taxes (droits de douane, octroi de mer, droits additionnels, TVA, etc.).

1. Source : www.douane.gouv.fr.

Par principe, **la valeur en douane est déterminée sur la base de la valeur transactionnelle**, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendues pour l'exportation du territoire douanier de l'Union (TDU).

Le cas échéant, cette valeur transactionnelle peut être majorée ou minorée pour tenir compte de certains frais limitativement énumérés aux articles 71 et 72 du CDU.

Lorsque les marchandises ont été vendues au moment de l'importation, l'évaluation en douane s'effectue sur la base de la valeur transactionnelle, qui peut être majorée ou minorée en fonction des frais à ajouter ou à déduire à cette valeur.

A Les éléments à ajouter au prix (article 71 du CDU)

Il s'agit des différents coûts, produits ou prestations liés à la fabrication, à l'utilisation ou à l'acheminement des marchandises importées :

- ▶ commissions à la vente ;
- ▶ coûts des contenants et emballages ;
- ▶ coûts des apports ;
- ▶ montants des redevances et droits de licence ;
- ▶ valeur de toute partie du produit de toute revente, cession ou utilisation ultérieure des marchandises importées revenant directement ou indirectement au vendeur ;
- ▶ frais de transport et d'assurance, de manutention et de chargement jusqu'au lieu d'introduction sur le TDU.

Tout élément qui est ajouté au prix effectivement payé ou à payer est exclusivement fondé sur des données objectives et quantifiables (article 71 § 2 CDU).

B Les éléments à déduire du prix (article 72 du CDU)

Certains frais encourus après l'importation des marchandises ne doivent pas être inclus dans le prix effectivement payé ou à payer :

- ▶ frais relatifs à des travaux postérieurs à l'importation ;
- ▶ frais de transport de post-acheminement ;
- ▶ droits et taxes liés à l'importation ou à la vente des marchandises ;
- ▶ droits de reproduction ;
- ▶ commissions à l'achat ;
- ▶ intérêts pour paiement différé.

C Liquidation douanière

C'est l'ensemble des droits et taxes acquittés à l'administration douanière à l'importation : droits de douane, taxes parafiscales éventuelles, droit anti-dumping, droits d'accises, TVA. La liquidation peut bénéficier de deux facilités de paiement : le crédit d'enlèvement et le crédit de droits qui permettent de différer le paiement.

Principaux éléments de la liquidation

Droits et taxes	Assiettes de calcul	Finalité
Droits de douane	Valeur en douane	Protéger l'activité industrielle au sein de l'Union européenne
TVA	Valeur en douane + droits de douane + tous les frais jusqu'au premier lieu de destination ou lieu de dédouanement	Impôt sur ce qui est consommé sur le territoire fiscal
Taxes parafiscales	Assiette <i>ad hoc</i> , très souvent la valeur franco frontière française	Protéger des activités nationales sensibles à la concurrence internationale (ex : l'industrie du jouet en bois ou la pêche)

D Procédures de dédouanement

Pour faciliter le dédouanement et rationaliser les coûts, la douane française propose aux entreprises une procédure simplifiée de dédouanement. Selon le périmètre des opérations internationales, les opérateurs ont le choix entre différentes formules nationales ou communautaires :

- ▶ la procédure de dédouanement à domicile (PDD) ;
- ▶ la procédure de domiciliation unique (PDU)¹ ;
- ▶ la procédure de domiciliation unique communautaire (PDU)².

Chacune consiste en une autorisation signée, qui permet à l'opérateur de dédouaner ses marchandises se trouvant dans ses locaux ou dans tout autre lieu agréé par la douane sans qu'il soit nécessaire de les présenter au bureau des douanes et déposer, avec la télé-procédure Delta D, une déclaration en douane simplifiée des marchandises, en fournissant plus tard les données manquantes.

Les procédures simplifiées de dédouanement (PSD) offre de nombreux avantages :

- ▶ gagner en trésorerie en centralisant, avec la télé-procédure Delta D, le paiement des droits de douane auprès d'une seule recette régionale des douanes, qui devient en fait le guichet unique ;
- ▶ diminuer le coût du dédouanement ;

1. C'est également une procédure nationale, intéressante si les marchandises sont importées ou exportées depuis plusieurs sites en France relevant de différents bureaux de douane. Avec la télé-procédure Delta D, l'opérateur centralise auprès d'un seul bureau de douane (le bureau de domiciliation) la déclaration complémentaire globale (DCG). Les crédits et paiements sont eux aussi centralisés auprès d'une seule recette régionale des douanes, celle dont dépend le bureau de domiciliation. Les bureaux géographiquement compétents pour les différents sites de l'entreprise (bureaux de rattachement) continuent à recevoir les déclarations simplifiées d'importation et/ou d'exportation au moment du dédouanement.

2. Cette autorisation douanière s'adresse aux opérateurs réalisant des opérations d'importation et/ou d'exportation en France mais également dans un autre État membre de l'UE. Au lieu de déposer les déclarations en douane à la fois en France et dans l'EM en question, l'opérateur centralise le dépôt en France auprès d'un seul bureau de douane, dit de « domiciliation », ainsi que le paiement des droits de douane. L'État membre où sont présentées physiquement les marchandises est dit État membre de « rattachement ». Source : Douanes Françaises www.douane.gouv.fr

- ▶ dédouaner 24 heures/24, 7 J/7 (hors marchandises sensibles) : l'entreprise dispose de ses marchandises à toute heure ;
- ▶ optimiser sa gestion logistique par la réduction du délai d'immobilisation en douane des marchandises et la fluidification des expéditions et approvisionnements ;
- ▶ combiner la procédure simplifiée de dédouanement avec des régimes douaniers particuliers tels que l'entrepôt sous douane ;
- ▶ faire bénéficier ses filiales de la procédure simplifiée de dédouanement dont la maison-mère peut être titulaire.

Principales procédures simplifiées

Procédures	Entreprises concernées	Modalités
Procédure simplifiée au bureau	▶ Tout importateur ou exportateur et les commissionnaires en douane.	▶ Le dédouanement centralisé (DC) national permet de présenter les marchandises auprès d'un bureau de douane de présentation d'une part, et de regrouper auprès d'un bureau unique, toutes les formalités douanières.
Procédure de dédouanement à domicile	▶ Tout importateur ou exportateur hormis les tiers désignés pour la déclaration. ▶ Procédure nationale.	▶ Enlèvement immédiat sans passage au bureau de douane.
Procédures de dédouanement express	▶ Procédure qui par sa simplicité d'utilisation est susceptible d'intéresser tous les opérateurs qui souhaitent une mise à disposition rapide de la marchandise au bureau de douane ou dans d'autres lieux désignés.	▶ Utilisation de l'EDI et des données commerciales disponibles pour un pré-dédouanement.

La télé-procédure DELTA-D permet la dématérialisation, à l'importation, des procédures de dédouanement domicilié. Les informations sont communiquées grâce à l'EDI en continu. La procédure DELTA fonctionne aussi à l'export.

Il est possible de cumuler simplification du dédouanement et dépôt anticipé des déclarations. En effet, le système français de dédouanement Delta permet d'accélérer le dédouanement, en transmettant la déclaration en douane par anticipation, dans un délai de 10 jours avant l'arrivée ou le départ de la marchandise. Lorsque la marchandise arrive ou quitte les locaux de l'entreprise et après validation de cette déclaration anticipée dans Delta, l'opérateur dispose de ses marchandises (hors contrôle décidé par la douane). Il est important de noter qu'avant octroi d'une procédure, un audit est réalisé par le service régional d'audit (SRA) rattaché au pôle d'action économique de la direction régionale des douanes dont l'opérateur dépend.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Exemple de cotation maritime :

Cas 1 : valeur douanière, valeur statistique et assiette de TVA

La société ASIATIDES importe des meubles en provenance de Chine et depuis peu des meubles en teck en provenance du Vietnam par la voie maritime. Vous réalisez l'analyse des différentes valeurs de référence pour le calcul de la liquidation à partir du détail des coûts indiqués dans la fiche ci-après.

- 1 Faire apparaître la valeur FOB Haiphong, la valeur en douane, la valeur statistique.
- 2 Faire le calcul des droits de douane à l'arrivée.

Détail des coûts	Valeurs en euros
Prix des marchandises EXW Hanoi	100 000
Pré-acheminement au port de Haiphong	460
Manutention au port de Haiphong	440
Assurance maritime de bout en bout	350
Frais de douane à Haiphong Port	100
Transport maritime jusqu'à Anvers	2 600
Chargement au port de départ	300
Déchargement à Anvers	180
Mise sous transit communautaire externe T1	150
Transport routier assurance comprise (Anvers – Paris 19 ^e entrepôt d'Asiatides) – 50 % du fret est hors de France	700
Facture transitaire	
<i>Frais d'intervention</i>	200
<i>Frais depuis arrivée Anvers (cf. plus haut)</i>	
<i>Transport routier et assurance en France (cf. plus haut)</i>	700
<i>Déchargement à Porte de la Villette et MAC*</i>	170
Taux de droit de douane	12 %
TVA	20 %

*Mise à la consommation

Construction de la fiche prix

Intitulé	Valeur	Commentaires Détails
Prix des marchandises EXW Hanoi	100 000	
Pré-acheminement au Port d'Haiphong et manutention	900	460 + 440
Chargement Port de Haiphong	300	
Frais de dédouanement export Haiphong	100	
FOB Haiphong	101 300	
Fret maritime	2 600	
CFR ou CPT Anvers	103 900	
Assurance	350	
CIF - CIP Anvers = valeur en douane	104 250	
Déchargement à Anvers	180	
DEQ Anvers	104 430	
Mise sous T1	150	
Transport routier en Belgique HT	350	700/2
Valeur franco-frontière/valeur statistique à l'import	104 930	
Transport en France HT	350	700/2
Déchargement porte de la Villette HT	170	
Valeur destination finale	105 450	
Droits de Douane	12 510	12 % du CIP Anvers

Le transitaire facturera tous les frais depuis Anvers + Dédouanement en France et la TVA à destination finale. Cette dernière sera récupérée par l'importateur. Les droits de douane se calcule sur la valeur en douane (ici CIF Anvers) et s'élèvent à 12 510 euros.

Cas 2 : Fiche de prix

La société CFCAI à Tricot (60) commercialise du matériel de stockage et séchage de céréales (*Tower grain dryer*) pour les fermes et coopératives céréalières.

Le responsable de la zone Maghreb-PMO doit mettre à jour son tarif sur l'Algérie à partir des informations fournies par le transitaire Saga Africa.

Le tarif concerne le GRAINDRYER POWER 2, le produit le plus fréquemment vendu sur cette zone. Il s'agit d'un séchoir ventilé adapté pour le stockage de tout type de céréales (blé, maïs, tournesol...) en vrac.

Le prix de vente unitaire est de 115 000 € majorés de 5 000 € pour l'emballage bois des pièces sensibles (mécaniques ou électroniques). GRAINDRYER POWER 2 est expédié en kit prêt à monter.

1 À partir de l'annexe 1, établir la fiche de prix reproduite en annexe 2.

Annexe 1

Annexe 1 : informations fournies par le SAGA AFRICA commissionnaire

Pour des matériels de séchage des céréales à destination d'Alger ou d'Oran : 50 tonnes, 240 m³.

Prise en charge à Tricot dans l'Oise dans ses locaux. Prévoir un emballage export adapté.

Fret maritime par compagnie CMA-CGM. : 47 € l'UP et 3 € l'UP pour la surcharge fuel.

Chargement dans locaux du fournisseur : 500 €.

Déchargement au port du Havre : 1 100 €.

Pré-transport par route : 2 580 €.

Embarquement : 420 €.

Passage portuaire et débarquement à Alger ou Oran : 1 800 €.

La vente se fait CFR/CPT Port Algérien mais l'entreprise assure le matériel d'office et souhaite connaître le coût de revient pour ses clients compte tenu de la nouvelle concurrence chinoise sur la zone.

Assurance de bout en bout : approximativement 0,5 % du CPT 800 €.

Formalités à l'arrivée : 150 €.

Estimation des droits et taxes à l'importation : 10 %.

Annexe 2

Annexe 2 : fiche de prix

Données	Montant en euros
EXW TRICOT	120 000,00
Chargement dans les locaux	500.00
Pré-acheminement routier jusqu'au Havre	2 580,00
Déchargement au port du Havre	1 100,00
FCA Le Havre France	124 180,00
Chargement au port du Havre	420.00
FOB Le Havre	124 600,00
Fret maritime	12 000,00
240 UP (valeur la plus forte en Poids et volume) 240 × 50 = 12 000	
CFR/CPT Alger ou Oran	136 600,00
Assurance 0,5 %	683.00
CIF/CIP Oran ou Alger	137 283,00
Formalités import	150.00
Droits de douane	13 729,00 (10 % du CIP)
DDP HT port d'arrivée	151 162,00

SOLUTION

Données	Montant en euros
EXW Tricot	120 000
Chargement dans les locaux à Tricot	500
Pré acheminement routier jusqu'au Havre	2 580
Déchargement au port du Havre	1 100
FCA Le Havre France	124 180
Chargement au port du Havre	420
FOB Le Havre	124 600
Fret maritime 240 UP (valeur la plus forte en Poids et volume) 240 X 50 = 12 000	12 000
CFR/CPT Alger ou Oran	136 600
Assurance 0.5 %	683
CIF/ CIP Oran ou Alger	137 283
Formalités import	150
Droits de douane	13 729 10 % du CIP
DDP HT port d'arrivée	151 162.00

15 Profiter des régimes particuliers

Les régimes particuliers, anciens nommés « régimes économiques », constituent, au même titre que la mise en libre pratique et l'exportation, un des régimes douaniers, sous lequel peuvent être placées les marchandises tierces ou communautaires.

Les régimes particuliers permettent d'importer dans l'Union européenne des marchandises non communautaires en suspension de droits de douane, de TVA et de mesures de politique commerciale, afin de les stocker, de les utiliser ou de les transformer, avant de les réexporter hors de l'UE ou de les verser sur le marché européen.

L'intitulé générique de ces régimes est très varié et renvoie à leur finalité et reflète leur particularité. Ces régimes particuliers ont vocation à favoriser les entreprises communautaires et s'efforcent, par leurs différentes variantes et modalités, de répondre aux besoins des opérateurs.

Une présentation sous forme de diaporama est disponible sur Internet :



L'attribution d'un régime particulier a un double effet **suspensif et économique**.

- ▶ **Suspensif** : il dispense les opérateurs du commerce extérieur des obligations normalement attachées à l'importation ou à l'exportation (acquiescement des droits de douane et des taxes, respect des règles de la politique commerciale).
- ▶ **Économique** : il permet de placer ces opérateurs dans des conditions favorables pour affronter la compétition internationale. On utilise les régimes particuliers à tous les stades de l'activité industrielle et commerciale :
 - recherche,
 - développement,
 - stockage,
 - production,
 - sous-traitance,
 - prospection,
 - distribution.

Si ces régimes avaient historiquement un objectif fiscal, l'aspect économique a pris progressivement une dimension plus importante afin de mieux répondre à la diversité des situations des entreprises et de renforcer leurs positions sur le marché mondial. Le fonctionnement de ces régimes est consultable sur le site des douanes¹.

Les régimes particuliers sont regroupés sous trois fonctions principales.

1. Source douanes françaises : www.douane.gouv.fr

Les fonctions principales	Les régimes particuliers
Stockage	<ul style="list-style-type: none"> ▶ entrepôt douanier ▶ zones franches
Utilisation spécifique	<ul style="list-style-type: none"> ▶ admission temporaire ▶ destination particulière
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ perfectionnement actif ▶ perfectionnement passif

Les opérations de régimes particuliers obéissent à un schéma type de fonctionnement en cinq étapes :

- ▶ demande/autorisation de régime particulier ;
- ▶ mise en place, par le titulaire ou son représentant, d'une garantie (variable selon le régime) des droits et taxes suspendus ;
- ▶ placement des marchandises sous le régime ;
- ▶ séjour sous le régime ;
- ▶ apurement du régime, par l'attribution d'une destination douanière autorisée.

La Douane a mis en place une télé-procédure, SOPRANO, elle permet de dématérialiser et faciliter les demandes de régimes particuliers. SOPRANO-REP offre un point d'entrée unique pour les opérateurs qui déposent leur demande de régime particulier sur le portail des télé-procédures douanières pro.douane.gouv.fr.

Régimes de transit

	Champ d'application	Documents liés au régime	Exemples
Transit communautaire externe	Il concerne les marchandises non mises en libre pratique et circulant dans l'UE.	DAU (T1)	Transport de Rotterdam à Paris.
Transit communautaire interne	Régime maintenu dans les échanges avec les DOM, entre les Dom, entre l'UE et les pays de l'AELE.	DAU T2	Transport depuis la France vers l'Autriche traversant le territoire suisse.
Transit international routier (TIR)	Régime utilisé pour le transport par route ou fer, entre les pays signataires de la convention TIR.	Carnet TIR	Transport depuis la France vers la Jordanie par la route.

Régimes d'entreposage

	Champ d'application	Documents	Exemples
Entreposage à l'importation	▶ Stockage en suspension de droits et de taxes, paiement de la liquidation à la sortie.	▶ Déclaration d'entrée et garantie bancaire sous forme de cautionnement douanier si l'entrepôt est privé.	▶ L'entrepôt est un régime douanier sous lequel des marchandises non Union peuvent être placées par le dépôt d'une déclaration en douane en vue de leur stockage. Ces marchandises restent sous surveillance douanière. Les marchandises entreposées sous ce régime le sont dans des locaux appartenant à





	Champ d'application	Documents	Exemples
Entreposage à l'importation (suite)			<p>l'opérateur, à un prestataire de service ou autre (Chambre de commerce, ports, etc.). Les locaux de stockage peuvent également recevoir des marchandises de l'Union Européenne ou des marchandises placées sous un autre régime et/ou restant sous surveillance douanière (dépôt temporaire, perfectionnement actif, etc.).</p> <p>► Exemple : Stockage en entrepôt par importateur de véhicules en provenance de Corée du Sud et du Japon, et paiement des droits et taxes au fur et à mesure des sorties d'entrepôt*.</p>
Entreposage à l'export	<p>► Permet de bénéficier par anticipation des avantages fiscaux liés à l'exportation, dans un délai maximum de 24 mois.</p>	<p>► Déclaration d'entrée, sans cautionnement.</p>	<p>► Stockage de produits agricoles bénéficiant de subventions (ou restitutions par l'UE).</p>

*Différentes opérations sont autorisées par le recours au régime de l'entrepôt douanier et permettent de l'adapter aux besoins économiques des entreprises et de renforcer leur compétitivité à l'international :

- les manipulations usuelles : il s'agit de manipulations simples (ex : reconditionnement, contrôles qualités, repassage, etc.) qui peuvent être effectuées, soit dans les locaux de stockage, soit à un autre endroit de l'UE ;
- l'enlèvement temporaire : il permet de sortir les marchandises des locaux sans apurer le régime (ex : pour effectuer une manipulation usuelle) ;
- le stockage commun : il permet de stocker ensemble, dans les locaux de l'entrepôt douanier, des marchandises non Union placées sous le régime et de l'Union non placées sous le régime (ex : stockage commun de marchandises équivalentes) ;
- la procédure des mouvements : elle permet la circulation des marchandises placées sous le régime sans qu'il soit nécessaire de recourir au régime du transit (ex : circulation entre le bureau de placement et le lieu de stockage).

Source : douane française.

Régimes d'utilisation de la marchandise

	Champ d'application	Documents liés au régime	Commentaires et exemples
Exportation temporaire	<p>► Réimportation en exonération de droits et de taxes de marchandises ayant été préalablement utilisées dans un pays tiers</p>	<p>► Déclaration puis réimportation</p>	<p>► Exemple : Utilisation sur le territoire brésilien, d'un matériel industriel d'exploration pétrolière d'origine UE, puis retour dans l'Union européenne.</p>





	Champ d'application	Documents liés au régime	Commentaires et exemples
Admission temporaire	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Importation pour une durée limitée à 24 mois, d'une marchandise qui sera utilisée en UE, puis réexportée en l'état. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Déclaration et DAI IM6 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Exemple : Matériel d'exposition ou pédagogique utilisé en UE puis retourné aux États-Unis (exonération totale) ou utilisation en UE d'un matériel industriel puis retour dans le pays d'origine, hors UE (exonération partielle). ▶ La TVA est totalement exigible à la mise sous admission temporaire tandis que les droits sont payables à la réexportation sur la base de 3 % des droits exigibles en cas d'importation définitive par mois d'utilisation. Dans tous les cas les droits de douane non acquittés ou en suspension sont garantis. ▶ Si les matériels sont laissés définitivement sur le territoire communautaire, paiement intégral des droits de douane.
Destination particulière (DI)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La destination particulière permet, sous conditions, la mise en libre pratique de marchandises à des conditions tarifaires préférentielles. ▶ Ce régime permet d'octroyer une réduction ou une suspension de droits de douane à un importateur, sous réserve que la marchandise soit affectée à la destination réglementaire prévue (ex. pièces destinées à être montées sur des avions civils, pièces de microélectronique destinées à être montées sur un ordinateur, marchandises destinées à la transformation...). 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Remarques importantes ▶ L'importateur doit, préalablement à la mise en libre pratique des marchandises, solliciter des autorités douanières une autorisation de destination particulière qui lui sera délivrée, pour une durée maximale de cinq ans, et qui reprendra, notamment, le type de marchandises importées et la nature des opérations qu'il entend effectuer. ▶ La destination particulière implique que son bénéficiaire affecte bien la marchandise à sa destination et que la préférence tarifaire, mise en place pour favoriser un secteur d'activité donné, ne soit pas détournée de sa finalité.





	Champ d'application	Documents liés au régime	Commentaires et exemples
Destination particulière (DI) (suite)			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Exemple : Importation de viande congelée d'Argentine pour la préparation de plats surgelés.
Régime ATA (Admission Temporaire/ Temporary Admission)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Utilisation de produits à l'étranger lors des tournées de prospection et réimportation en franchise de droits et de taxes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Carnet ATA composé sur mesure en fonction des pays concernés. ▶ Cautionnement par le BICC (Bureau international des chambres de commerce). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le carnet ATA se substitue aux différents documents douaniers normalement requis pour une opération d'importation temporaire, d'exportation temporaire ou de transit et permet ainsi aux opérateurs du commerce extérieur de réaliser leurs opérations en suspension de droits et taxes. Le Carnet ATA est utilisable dans les échanges avec les États ayant adhéré à la Convention ATA de Bruxelles (1961) et/ou à la Convention d'Istanbul (1990) pour couvrir l'admission temporaire des marchandises. ▶ Cette procédure permet notamment de participer à des foires expositions à l'étranger et de présenter des échantillons commerciaux ou encore d'utiliser du matériel professionnel, scientifique ou pédagogique. ▶ Exemple : une entreprise souhaite envoyer une machine à conditionner sur un salon du vin à Shanghai.

> EXEMPLE

Admission en exonération partielle

Une entreprise située dans un État membre importe pour une durée de 9 mois un scanner industriel du Canada d'une valeur à l'importation de 550 000 €. Le taux de droits est de 6 %. La taxation partielle se calcule comme suit :

– droits de douane, 3 % par mois d'utilisation des droits normalement dus :

$$550\,000 \times 6\% \times 3\% \times 9 = 8\,910,00 \text{ €}.$$

– TVA immédiatement exigible dès le placement sous le régime :

$$(550\,000,00 + 8\,910,00) \times 20\% = 111\,782,00 \text{ €}.$$

Les taxes fiscales et parafiscales ne sont pas perçues dans le cadre de l'admission temporaire. En parallèle, une caution douanière sera exigée pour couvrir le risque de non-réexportation du matériel vers le Canada.

Régimes liés à la transformation (perfectionnement)

	Champ d'application	Documents	Exemples
Perfectionnement actif suspensif (PAS)	Importation de produits en suspension de droits et de taxes, destinés à être transformés en UE puis réexportés.	Déclaration sous forme de DAU (IM5), engagement cautionné.	Importation d'aciers spéciaux en provenance de Corée et du Japon par un industriel à Montbard pour la fabrication de tuyauterie pour l'industrie nucléaire américaine, brésilienne...
Perfectionnement actif en rembours	Importation de produits et paiement des droits et taxes, réexportation facultative.	Déclaration sous forme de DAU (IMA) et demande de remboursement pour la part réexportée.	Importation de pièces automobiles pour produire des véhicules dont une partie est réexportée et demande de remboursement pour les quantités de pièces réexportées.
Perfectionnement passif	Exportation de produits destinés à être transformés hors UE puis réimportés sous forme de produits compensateurs, en exonération de droits et de taxes (taxation différentielle).	Demande d'autorisation et déclaration EX2 avec mention PP.	Exportation vers le Sri Lanka de patron de costume (textile acheté en Grande-Bretagne avec découpe au laser en France) pour assemblage des costumes au Sri Lanka. Une fraction des costumes est mise à la consommation en Europe et l'autre réexportée vers les États-Unis.

La taxation différentielle consiste à déduire des droits calculés sur les produits compensateurs, le montant des droits que l'on aurait acquittés sur les marchandises temporairement exportées, si elles étaient importées du pays où ont eu lieu les opérations de perfectionnement. La finalité de ce principe est de taxer uniquement la valeur ajoutée à l'étranger et de tenir compte de l'origine européenne des matières de base.

EXEMPLE

5 000 m² d'aciers spéciaux valant 300 000 € sont exportés en Chine et serviront à fabriquer des instruments chirurgicaux d'une valeur de 400 000 €.

Les droits de douane qui devraient être acquittés sur les aciers spéciaux lors de la réimportation sont de 15 % soit 45 000 euros (300 000 × 15 %). Les droits de douane à payer sur les instruments médicaux sont de 12 % soit 48 000 € (400 000 × 12 %).

Les droits à acquitter lors de la réimportation des instruments médicaux seront donc de 3 000 € (48 000 – 45 000).

EXEMPLE

Une entreprise du secteur de la maroquinerie exporte des peaux de crocodile issues d'un élevage australien qui ont été transformées en Italie puis en France. Les peaux prêtes à l'emploi sont exportées en Inde pour réaliser des sacs à main et des chaussures de luxe.

Sans utilisation du perfectionnement passif :

– au 1^{er} septembre, simple sortie de 1 000 m² de peaux de crocodile pour 120 000 € à destination de l'Inde.

– le 23 décembre, l'entreprise réimporte les produits finis

Valeur : 175 000 €, droits de douane 12 %.

L'importateur va acquitter : $175\,000 \times 12\% = 21\,000$ € de droits de douane. $(175\,000 + 21\,000) \times 20\% = 39\,200$ € de TVA soit un total de **60 200 €**.

Avec utilisation du perfectionnement :

– au 1^{er} septembre exportation en Perfectionnement Passif de 1 000 m² de peaux de crocodile pour 120 000 € à destination de l'Inde. Si les peaux de crocodile étaient importées d'Inde, elles seraient soumises à des droits de douane de 10 % ; Un taux de rebut de 25 % a été accepté par la Douane Française.

– le 23 décembre, l'entreprise réimporte les produits finis (taux de rebut 25 %)

Valeur : 175 000 €, droits de douane sur les produits finis 12 %.

L'importateur va acquitter : $175\,000 \times 12\% = 21\,000$ € de droits de douane.

Puis déduction des droits théoriques que les peaux de crocodile auraient supportés : $120\,000 \times 10\% = 12\,000$ €

L'entreprise va donc payer au titre des droits de douane $21\,000 - 12\,000 = 9\,000$ euros de droits de douane

La TVA se calcule donc sur $175\,000 + 9\,000 = 184\,000$

Soit $20\% \times 184\,000 = 36\,800$ euros de TVA

Le total a décaissé s'élève à $9\,000 + 36\,800 = 45\,800$ euros au lieu de 60 200 €

Économie réalisée : 15 600 €.

16 Comment trouver les informations sur les taux de droits et taxes et comment les calculer ?

Il existe de nombreuses sources d'informations pour connaître les droits et taxes à l'importation voire à l'exportation le cas échéant.

1 Un site de référence

The screenshot shows the 'TRADE Market Access Database' website. The header includes the European Commission logo and the title 'TRADE Market Access Database'. The navigation menu on the left lists: Home, What's new?, Export from EU (Tariffs, Procedures and Formalities, Statistics, Trade Barriers, SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues, Rules of Origin, Services for SME), Import into the EU (EU Tariffs, Other Resources). The main content area is titled 'Exporting from the EU - what you need to know' and contains sections for Tariffs, Procedures and Formalities, and Statistics. A sidebar on the right includes 'Help us counter trade barriers', 'Country trade information', and 'Importing into the EU?'. The URL 'madb.europa.eu' is displayed at the bottom right.

Ce site permet de trouver les droits de douane en vigueur dans la majorité des pays du monde. Il donne aussi les procédures douanières et les documents requis pour chaque type de produit et pays.

2 D'autres sites très utiles

- ▶ lexportateur.com
Les fiches contiennent de nombreuses informations utiles. L'abonnement au site wwwlexportateur.com coûte moins de 200 € par an.
- ▶ exporthelp.europa.eu

On peut y rechercher les droits de douane à l'importation dans l'Union Européenne comme le montrent les écrans suivants.

My export

Requirements Tariffs Rules of Origin GSP Statistics

Code	Product Description
08	EDIBLE FRUIT AND NUTS; PEEL OF CITRUS FRUIT OR MELONS
0812	Fruit and nuts, provisionally preserved (for example, by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions), but unsuitable in that state for immediate consumption
0812 10	-Cherries
0812 90	-Other
0812 90 70	--Guavas, mangoes, mangosteens, tamarinds, cashew apples, lychees, jackfruit, sapodillo plums, passion fruit, carambola, pitahaya and tropical nuts

Origin	Measure Type	Tariff	Conditions	Footnote	EU Law
ERGA OMNES	Third country duty	5.5 %			R2204/99
GSP (general arrangement)	Tariff preference	2 %			R0978/12

Source DG Taxation and Customs Union Taric : 08/04/2017

See also [EU tariffs](#)

Product List Chapter List/08/0812

Code	Product Description
08	EDIBLE FRUIT AND NUTS; PEEL OF CITRUS FRUIT OR MELONS
0812	Fruit and nuts, provisionally preserved (for example, by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions), but unsuitable in that state for immediate consumption
0812 10	- Cherries
0812 90	- Other
0812 90 25	-- Apricots; oranges
0812 90 25 11	--- Oranges
0812 90 25 11	---- Comminuted
0812 90 25 19	---- Other
0812 90 25 90	--- Apricots
0812 90 30	-- Papaws (papayas)
0812 90 40	-- Fruit of the species Vaccinium myrtillus
0812 90 70	-- Guavas, mangoes, mangosteens, tamarinds, cashew apples, lychees, jackfruit, sapodillo plums, passion fruit, carambola, pitahaya and tropical nuts
0812 90 98	-- Other
0812 90 98 11	--- Fruit falling within heading and subheading Nos 0803, 0804 10, 0805 40, 0810 20 90, 0810 30 90, 0810 40 10, 0810 40 50, 0810 50, 0810 60, 0810 70 and 0810 90 75
0812 90 98 11	---- Grapefruit (including pomelo), comminuted

Enfin, les exportateurs peuvent aussi consulter le site des douanes des pays qu'ils souhaitent pénétrer.

EXEMPLE

Ainsi, un exportateur français veut exporter du fromage au Vietnam. Le site de référence est celui des douanes vietnamiennes : www.customs.gov.vn

L'entreprise française souhaite dans un premier temps exporter du fromage industrialisé à pâte molle. Le premier projet porte sur une palette de 300 kg qui serait envoyée en maritime dans le cadre d'un groupage.

Code douanier : 04063000.

Valeur CIP : 4 500,00 €.

The screenshot shows the Vietnam Customs website interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Sitemap', 'Contact Us', and 'TIẾNG VIỆT'. The main content area is divided into several sections: 'Public Services' with icons for registration, questions, tariff search, exchange rates, legal documents, trade statistics, and violation reports; 'News and Events' with two news items; 'Legal documents' with two circulars; and 'Exchange Rates' with a table for USD, EUR, and JPY. Below this is a 'Tariff Search' section with a filter menu and a table of results for cheese under code 0406.

Exchange Rates Table:

Currency	Effective date	Exchange rate
USD	10/04/2017	22,640.00 đ
EUR	10/04/2017	24,109.40 đ
JPY	10/04/2017	203.95 đ

Tariff Search Results Table:

Code	Description	Favour	ACFTA	AKFTA	AAZFTA	VCFTA
0406	Cheese and curd					
040610	- Fresh (unripened or uncured) cheese, including whey cheese, and curd					
04061010	-- Fresh (unripened or uncured) cheese, including whey cheese	10	0	0	5	6
040620	- Grated or powdered cheese, of all kinds:					
04063000	- Processed cheese, not grated or powdered	10	0	0	0	6
04064000	- Blue-veined cheese and other cheese containing veins produced by <i>Penicillium roqueforti</i>	10	0	0	5	6
04069000	- Other cheese	10	0	0	0	6

Un zoom sur la nomenclature nous donne les informations suivantes.

[Return back to lookup screen](#)

DESCRIPTION

Section I
 Section description
 Chapter 04
 Chapter description
 HS Code **04063000**
 Description - Processed cheese, not grated or powdered

[Return back to lookup screen](#)

DETAILS

Tariff	Tax rate (%)	Effective Date	Legal Document	Changes
Favour	10	01/09/2016	122/2016/NĐ-CP	View
FTAs:				
ASEAN (ATIGA)	0	01/01/2017	129/2016/NĐ-CP	View
ASEAN - China (ACFTA)	0	01/01/2017	127/2016/NĐ-CP	View
ASEAN - Korea (AKFTA)	0	01/01/2017	130/2016/NĐ-CP	View
ASEAN - Australia - New Zealand (AANZFTA)	0	01/01/2017	127/2016/NĐ-CP	View
ASEAN - India (AIFTA)	4	01/01/2017	126/2016/NĐ-CP	View
Vietnam - Chile (VCFTA)	6	01/01/2017	132/2016/NĐ-CP	View

On constate que les produits concurrents en provenance de Nouvelle-Zélande et Australie ne supportent aucun droit. Il y a dix ans l'écart était de 25 %. Ce qui explique que Fromageries Bel se soit implantée depuis deux années dans une zone industrielle en grande banlieue d'Ho Chi Minh.

Un environnement douanier n'est jamais pérenne et la décision d'investir ne s'est pas limitée aux droits de douane mais surtout au potentiel du marché. Notons qu'à partir de 2018, un FTA (*Free Trade Agreement*) prévoit de réduire fortement les droits entre l'Europe et le Vietnam.

Selon notre exemple :

La valeur CIP est de 4 500 €.

Soit sur la base d'1 € = 24 100 VND – la valeur en douane étant la valeur CIP : 108 450 000 VND.

Droits de douane : 108 450 000 VND × 10 % = 10 845 000 VND.

Le prix DDP HT est donc de 108 450 000 + 10 845 000 = 119 295 000 VND.

TVA récupérable par l'importateur : 10 %.

Le fromage australien ou néo-zélandais a un léger avantage concurrentiel sur le plan douanier car les droits de douane sont nuls.

Gérer les opérations communautaires et intra-communautaires

1 Spécificité des opérations au sein de l'Union européenne

À l'intérieur de l'Union européenne, la plupart des échanges commerciaux se font librement, sans formalité de dédouanement et sans contrôle aux frontières. Toutefois, les opérateurs doivent transmettre mensuellement à la douane une déclaration d'échanges de biens (DEB) reprenant l'ensemble des échanges intracommunautaires de marchandises. Les informations à renseigner sont en nombre limité et la charge déclarative modulée en fonction du niveau de l'activité de l'entreprise.

La déclaration d'échanges de biens (DEB) reprend l'ensemble des mouvements de marchandises communautaires mais aussi de marchandises pays tiers ayant acquitté les droits et les taxes, circulant entre la France et les autres pays membres.

La déclaration d'échanges de biens permet à l'administration d'exercer deux de ses missions :

- ▶ l'établissement des statistiques du commerce extérieur de la France avec ses partenaires commerciaux, y compris ceux de l'Union européenne ;
- ▶ veiller au respect des règles fiscales concernant la TVA.

REMARQUE

Dans le cas de transfert de marchandises au sein de l'UE dans le cadre du Perfectionnement actif, la DEB est obligatoire pour les transferts intracommunautaires.

2 Régime fiscal des échanges intracommunautaires

Les livraisons sont réalisées hors taxes et la TVA déclarée par l'acquéreur du bien au taux en vigueur dans son pays. Par exemple, une livraison de marchandises en provenance d'Italie sera déclarée par l'acquéreur français qui acquittera au fisc local la TVA à 20 %.

Le numéro de TVA intracommunautaire du preneur ou de l'expéditeur selon le sens de l'opération est requis et doit être vérifié sur VIES Validation (ec.europa.eu).

VIES Validation du numéro de TVA par VIES

Vous pouvez vérifier la validité d'un numéro de TVA dans un pays donné en choisissant, à l'aide du menu déroulant, l'État Membre dans lequel vous souhaitez le valider et, en précisant ensuite le numéro de TVA que vous souhaitez valider.

Public consultation

European Commission launched a **public consultation** on the functioning of administrative cooperation and fight against fraud in the field of VAT. Part of the consultation concerns the functioning of VIES on-the-web. Your first-hand experience with VIES on-the-web would be very valuable for improving this service for example by increasing the availability of the national databases, by reviewing the central web interface or by adding new functionalities

État Membre:

Numéro de TVA:

3 Les informations à alimenter dans la DEB (exemples)

La DEB doit être alimentée de façon séparée pour les introductions et les expéditions. Le plus souvent cela se fait en ligne sur le site de Prodouane ou sur des logiciels dédiés : pro.douane.gouv.fr

The screenshot shows the 'PRODOUNE' web interface. The main heading is 'DEB PRO.DOU@NE : LA DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS SUR PRO.DOU@NE (V8.0.15)'. The user is in 'Etape 1' of 'CRÉER UNE DÉCLARATION EN MODE SIMULATION'. The form includes fields for 'Société' (Numéro de TVA / Raison sociale: FICTIF, SIRET: FICTIF, ANNEE DE LA DECLARATION: 2017), 'Période de référence' (Mois*), and 'Expédition pour une société:'. A note states: 'Ayant réalisé l'année précédente (ou au cours de l'année en cours) des expéditions d'un montant total HT supérieur ou égal à 460 000 Euros'.

Il existe toujours une version papier telle que reproduit ci-après.

The paper form is titled 'DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS ENTRE ÉTATS MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE'. It is issued by the 'Ministère du budget des comptes publics, de la fonction publique et de la réforme de l'Etat' and the 'Direction générale des Douanes et Droits indirects'. The form is divided into sections A, B, C, and D. Section A covers the 'Période' (Année, Mois). Section B covers the 'Flux' (introduction/expédition) with checkboxes for amounts ≥ 460 000 HT/an and < 460 000 HT/an. Section C covers 'Redevable de l'information' (Numéro d'identification TVA, Raison sociale, Rue, Code postal et ville, Personne à contacter, Téléphone, Messagerie électronique, Télécopie). Section D covers 'Service' (Rue, Date, nom et signature). At the bottom, there is a table with 12 columns for data entry:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
N° legs	Nomenclature de produit	Pays d'orig. prov.	Valeur (en euros)	Régime	Masse nette (kg)	Unités Supplémentaires	Nature transact.	Mode de transport	Département	Pays d'origine	Numéro d'identification de l'acquéreur C.E.
1											
2											
3											
4											
5											

A Numéro de ligne

La numérotation des lignes est continue quel que soit le nombre de pages que comporte la déclaration et commence toujours par 1.

B Nomenclature de produit

Il s'agit de la nomenclature combinée à 8 chiffres (NC8), commune à l'ensemble des États membres.

C Le pays de destination (à l'expédition) ou de provenance (à l'introduction) sous forme de code à 2 lettres

Par exemple Autriche = AT, Bulgarie = BG, Belgique = BE, Chypre = CY.

D La valeur

Selon les cas, l'opérateur doit indiquer :

- ▶ en cas d'utilisation des codes régime 11, 21, 31, 25 et 26, la valeur fiscale des biens, c'est-à-dire :
 - le montant des livraisons/acquisitions intracommunautaires de biens conformément aux dispositions en matière de TVA ;
 - le montant du prix d'achat ou du prix de revient des biens de l'entreprise en cas de transfert de biens dont l'affectation est taxable dans l'État membre de destination ;
 - le montant des régularisations commerciales (annulation d'une vente, rabais, remise, ristourne, réduction ou majoration de valeur...);
 - le montant de la refacturation dans le cas d'une opération triangulaire ;
 - le montant de la facturation des matériaux dans le cas d'une opération triangulaire portant sur des biens faisant l'objet d'une prestation de services.
- ▶ en cas d'utilisation des codes régime 19 et 29, la valeur marchande des biens. La déclaration doit se faire à la valeur en euros arrondie à l'unité entière la plus proche.

E Le régime

1 • Codes régimes à l'expédition

L'opérateur doit indiquer un code comportant deux caractères numériques, à reprendre dans la liste suivante.

Code régime	Nature de l'expédition
21	▶ Livraison exonérée et transfert.
25	▶ Régularisation commerciale entraînant une minoration de valeur (rabais, remise, avoir...).
26	▶ Régularisation commerciale entraînant une majoration de valeur (majoration de prix...).
29	▶ Autres expéditions : pour travail à façon et en suite de travail à façon.
31	▶ Refacturation dans le cadre d'une opération triangulaire. ▶ Facturation de biens à un donneur d'ordre, établi dans un autre État membre, les biens faisant l'objet d'une prestation de services en France.

2 • Codes régimes à l'introduction

Code régime	Nature de l'introduction
11	Acquisition intracommunautaire taxable en France
19	Autres introductions : <ul style="list-style-type: none"> - en vue d'un travail à façon - en suite de travail à façon - achats en franchise de TVA.

4 La déclaration de chiffres d'affaires (CA3 ou CA4)

La déclaration d'échanges de biens permet le contrôle fiscal et l'établissement des statistiques communautaires. La DEB couvre le mois civil au cours duquel la TVA est devenue exigible et doit être remise au plus tard dans les 10 jours suivants la période de référence. La douane propose désormais un outil pour dématérialiser la DEB. La télé-procédure est consultable sur www.pro.douane.gouv.fr.

Les niveaux d'obligation de la DEB

	Introduction	Expédition
En dessous de 460 000 €	Pas de déclaration	Déclaration simplifiée
Seuil de 460 000 €	Déclaration détaillée	Déclaration détaillée

5 Facture commerciale

La facture doit mentionner obligatoirement le numéro d'identifiant à la TVA du destinataire de la marchandise et du vendeur et la mention « exonération de TVA art. 262 ter du CGI ».

A Mentions propres à l'export ou aux livraisons intracommunautaires

Quelques généralités sur la facture export

La facture doit mentionner la devise de facturation.

Langue de rédaction : les entreprises travaillant à l'international sont autorisées à libeller leurs factures dans une autre langue que le français (circulaire du 19 mars 1996, en application de la loi Toubon du 4 août 1994).

Articles du CGI (permettant de justifier la facturation en exonération de TVA) : Ventes réalisées en franchise de TVA : « Article 275 du CGI. » Ou encore Livraisons intracommunautaires classiques : « Exonération de TVA art. 262 ter, I du CGI ».

En cas d'exportations : « Exonération de TVA en application de l'art. 262 I du CGI ».

Livraisons réalisées dans le cadre d'opérations triangulaires simplifiées : « Opérations triangulaires simplifiées. Exonération de TVA selon l'art. 28 quater titre E § 3 de la directive 77/388/CEE modifiée ».

Prestations de services immatérielles :

- ▶ **rendues à des clients situés dans l'Union européenne** : exonération de TVA en application de l'art. 259B du CGI, TVA due par le preneur.
- ▶ **rendues à des clients situés hors de l'Union européenne** : exonération de TVA en application de l'art. 259B du CGI.

Travaux et expertises sur biens réalisés en France (avec réexpédition dans un autre État membre et facturation à un client européen) : exonération de TVA en application de l'art. 259A du CGI, TVA due par le preneur.

Expédition de biens vers les DOM, art. 294-2.

Une entreprise individuelle, assujettie au régime fiscal de la micro-entreprise doit simplement mentionner « TVA non applicable, article 293 B du CGI » sur les factures.

À titre indicatif, **voici quelques recommandations relatives aux mentions obligatoires ou fortement conseillées sur une facture**

La facture export, document comptable, sert de **document de référence** tout au long de la chaîne export. Elle matérialise à défaut de contrat, l'accord intervenu entre l'acheteur et le vendeur et elle sert à établir les déclarations d'exportation ou d'importation, les titres de transport, certificats, licences... Il n'existe qu'un seul original de facture et autant de copies que nécessaires, celles-ci doivent porter le même numéro et la mention « copie ».

1 • Les mentions obligatoires

Date de délivrance ou d'émission de la facture

Numéro unique basé sur une séquence chronologique et continue

Coordonnées du vendeur, de l'acheteur (et du représentant fiscal le cas échéant) : noms et adresses complètes ainsi que numéros d'identification intracommunautaires de l'acheteur, du vendeur et du représentant fiscal (si ceux-ci sont ressortissants assujettis de l'Union européenne).

Date à laquelle est effectuée la livraison de biens ou achevée la prestation de service ou versé l'acompte (si différente de la date d'émission de la facture)

Dénomination précise et quantités des biens livrés et/ou des services rendus

Prix unitaire hors taxe des biens et/ou des services

Le taux de TVA appliqué et le montant de la taxe correspondante ou la référence à la disposition législative en cas d'exonération (voir supra liste non exhaustive)

Le montant de la taxe à payer le cas échéant

Les réductions de prix : rabais, ristournes, remises, escomptes

Le montant total à payer, la devise de référence

La date et le mode de règlement, les modalités d'escompte, les pénalités de retard

2 • Les mentions facultatives mais fortement recommandées

- ▶ Coordonnées du destinataire si différentes de l'acheteur
- ▶ L'origine et la provenance des marchandises

- ▶ Le transport : date de mise à disposition, identification du pré-transporteur, lieu de réception, identité du moyen de transport, lieu de chargement, de déchargement, lieu de destination.
- ▶ Les coordonnées bancaires
- ▶ Le prix du fret, de l'emballage, de l'assurance
- ▶ Les références des bons de livraison concernés
- ▶ L'incoterm utilisé
- ▶ La clause de réserve de propriété (si acceptée par l'acheteur)
- ▶ La clause de règlement des différends
- ▶ Les conditions générales de ventes au verso de la facture
- ▶ Le cachet commercial et la signature de l'exportateur

6 Taxation des prestations de services et du travail à façon

Les prestations de service et en particulier les opérations de transport intracommunautaires doivent être taxées dans l'État membre de départ sauf si le preneur est situé dans un autre État membre. Les prestations de services effectuées ou reçues sont reprises dans une DES (Déclaration d'Échange de Service).

> EXEMPLE

Un transporteur hollandais réalise un transport de Rotterdam à Quimper pour le compte d'une entreprise française ; la TVA sera acquittée directement par le preneur français au taux français, la facture du transporteur hollandais est hors taxes. Si, au contraire, transporteur et preneur sont situés tous les deux en France, la facture est TTC et la TVA réglée par l'entreprise preneuse au transporteur.

Le travail à façon est traité comme une livraison de biens. Après transformation des matériaux fournis par le donneur d'ordre, le façonnier réexpédie les produits finis en établissant une facture hors taxes pour le montant de ses prestations. La taxation aura lieu dans le pays du donneur d'ordre au taux du pays en vigueur.

7 Incoterms opérationnels dans le cadre des échanges intracommunautaires

Les déclarations et les contrôles douaniers étant supprimés, la dimension douanière des incoterms perd son intérêt dans le cadre des échanges intra-communautaires.

Il est donc conseillé de se limiter aux incoterms suivants qui continuent d'être significatifs sur le point de transfert de frais et de risques.

Incoterms	Famille	Point de transfert de risques	Point de transfert de frais
EXW	E	Usine du vendeur	Usine du vendeur
FCA	F	Départ	Lors de la remise au transporteur
CPT/CIP	C	Départ	Après le transport principal (CPT) et l'assurance (CIP)
DAP/DDP	D	Arrivée	À l'arrivée dans les locaux de l'acheteur : ce sont de fait des hors taxes

GESTION DES RISQUES LIÉS AUX OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

18 Identifier les risques

19 Zoom sur le risque pays

20 Couvrir le risque de prospection

21 Le risque de non-paiement et son exposition

22 Comprendre les principes généraux de l'assurance-crédit

23 Évaluer le risque de change

24 La gestion du risque de change sur les importations et leur financement

18 Identifier les risques

1 La classification des risques

La classification des risques dépend du critère retenu. On peut retenir par exemple :

- ▶ l'objet du risque et son impact ;
- ▶ la nature du risque ;
- ▶ le positionnement du risque au cours de l'opération commerciale ou d'investissement...

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risques dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outils de détection et une gestion de portefeuille équilibrée.

A Identification des risques

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise. D'autres risques relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible. Outre l'utilisation des solutions contractuelles, les opérateurs recourent dans de nombreux cas à l'assurance :

- ▶ assurance transport ;
- ▶ assurance « responsabilité civile du produit » ;
- ▶ assurance-crédit...

En 2015, un industriel spécialisé dans le secteur de traitement des vapeurs et fumées du secteur parapétrolier a vu un contrat de plusieurs millions d'euros être annulé en raison de sanctions prises par l'UE et donc la France contre la Russie. L'exportateur a subi une interruption de marché d'origine politique. Fort d'un précédent sur l'Iran, il avait souscrit une police d'assurance pour couvrir le « risque de fabrication d'origine politique ». Il a pu se faire indemniser une grande partie des dépenses engagées diminuées de l'acompte de 30 % qu'il avait perçu.

Quelques années plus tôt, un équipementier du secteur ferroviaire avait reçu un crédit documentaire technique de paiement sécurisant, traité en partie 6, de la part de son client serbe. Le banquier français n'avait pas ajouté son propre engagement de paiement. En effet lorsque le contrat a été gagné, quelques mois auparavant, rien ne laissait prévoir une détérioration de la situation politique suite à l'indépendance du Kosovo. L'ensemble des équipements en cours de réalisation chez des sous-traitants en Europe et en Asie risquait de ne pas être vendu à ce client. Heureusement, après deux ans de retard, les équipements ont fini par être livrés et le surcoût généré par ce retard a été pris en charge en partie par un assureur.

B Les risques par nature

Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature.

On peut citer d'autres risques tels que le risque sur actifs financiers, le risque sur le matériel de chantier, le risque sur le personnel (protection sociale et responsabilité civile) etc.

Tous doivent être listés, évalués et souvent intégrés dans des politiques de couverture interne ou externe.

C Acheteur public ou acheteur privé

1 • Distinction entre acheteur public et acheteur privé

L'acheteur est qualifié de « public » ou « privé » selon différents critères. La définition des assureurs crédit est fréquemment retenue par les autres partenaires financiers. Cette définition a un impact sur les risques à couvrir.

Acheteur public	Acheteur privé
<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'acheteur public peut être un État, une collectivité territoriale ou une entreprise sous le contrôle de l'État qui échappe aux recours juridiques traditionnels. ▶ Sous cette appellation, on trouve des sociétés de nature très différente ; ainsi certaines s'apparentent à des sociétés anonymes. ▶ On peut retenir la règle suivante : tout acheteur qui ne peut être mis juridiquement ou effectivement en faillite est réputé acheteur public et quel que soit le risque sur celui-ci, il est considéré comme risque politique. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Celui qui peut être mis en faillite s'il manque à ses obligations de paiement. ▶ Des recours devant des tribunaux compétents peuvent être entamés contre lui. Ainsi les risques inhérents à la situation financière du débiteur privé sont appelés risques commerciaux.

127

2 • Insolvabilité ou carence prolongée

Si l'acheteur est privé et que le défaut de paiement n'est pas de nature politique, il est d'usage de distinguer deux situations :

- ▶ l'insolvabilité ;
- ▶ la carence.

Insolvabilité	Carence prolongée
Incapacité pour un débiteur privé de faire face à ses engagements ; cette incapacité résulte : <ul style="list-style-type: none"> - soit d'un acte juridique (comme la liquidation judiciaire en France) ; - soit d'un accord amiable conclu avec tous les créanciers ; - soit d'une situation de fait telle que la compagnie d'assurance-crédit considère qu'un paiement total ou même partiel est fort improbable. 	Impossibilité ou refus de payer sans pour autant que l'insolvabilité de l'acheteur soit régulièrement constatée. Des relances multiples par le créancier sans obtention de réponse ou de paiement du débiteur sont une présomption de carence prolongée. Notons que les deux situations donnent lieu à indemnisation par l'assureur-crédit, dans des conditions identiques, sous réserve que l'opération ne soit pas entachée d'un litige commercial dont le créancier serait responsable.

D Risques sur les contrats de biens d'équipement lourd et « clés en main »

Les opérations de commerce courant génèrent moins de risques que les grands contrats clés en main ou les contrats de biens d'équipement lourd.

Ces dernières opérations ont des durées de réalisation longue (plusieurs mois voire plusieurs années), les montants en jeu sont importants, les contrats répondent souvent à des spécifications particulières et nécessitent une adaptation importante empêchant une revente à un autre client en cas de rupture de contrat. Dans certains cas, l'intervention des pouvoirs publics en tant qu'acheteur ou au travers de réglementations locales complexes augmente le niveau de risque.

Périodes	Typologie des risques
De prospection et d'offre	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Risque de prospection ou de participation à l'appel d'offres international (risque de perte financière). ▶ Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de soumission. ▶ Risque de change, il s'agit d'un risque incertain, la vente n'est pas encore conclue.
De réalisation du contrat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Risque de fabrication ou d'interruption de marché, du fait de l'acheteur ou d'un événement politique (guerre, embargo...). ▶ Risque économique lié à la variation des coûts de fabrication (matières premières, main-d'œuvre, transport...). Une clause de révision de prix peut parfois être introduite dans le contrat. ▶ Risque de change certain. ▶ Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de bonne fin et de restitution d'acompte. ▶ Risque logistique (en cours de transport et lors des procédures de dédouanement). ▶ Risque sur le matériel de chantier expédié à l'étranger pour réaliser le contrat (vol, sabotage, spoliation...). ▶ Risque sur les hommes (responsabilité civile, risque sanitaire, enlèvement...). ▶ Risque de non-paiement des acomptes et du solde à la réception provisoire.
Utilisation de l'équipement	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Responsabilité civile du produit (RCP) ou responsabilité décennale du maître d'œuvre dans le BTP. ▶ Risque sur l'appel abusif des cautions ou garanties de maintenance.

2 La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation

Les importateurs ont comme première préoccupation de recevoir les marchandises conformes aux spécifications du contrat, en termes de qualité et de quantité. Pendant longtemps, le rapport de force entre acheteur et vendeur pesait en faveur de ce dernier.

Cependant suite à la première crise pétrolière des années soixante-dix, la tendance s'est inversée. Les acheteurs de ces zones pétrolières sont devenus riches, exigeants vis-à-vis des fournisseurs. Ils ont commencé par exiger de multiples garanties et cautionnements. En Europe, les acheteurs audient souvent leurs fournisseurs et déterminent la criticité de l'équipement ou du produit acheté par rapport à l'environnement dans lequel il sera utilisé.

En parcourant les sites des grands courtiers et en interrogeant les grands acheteurs en Europe (Suez Environnement, Valeo, Vinci Énergies, Siemens, Alcatel), force est de constater que l'utilisation des techniques de couverture à l'import est moins fréquente qu'à l'export. Nous avons sélectionné deux produits proposés par plusieurs assureur-crédit. La couverture du risque de change import sera traitée dans la fiche 7, partie 5.

A Garantie « Non-livraison de produits ou de services »

Cette garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui n'effectue pas les livraisons prévues dans un contrat. Elle couvre le non-remboursement des avances consenties par l'assuré sous toute forme – trésorerie, lettre de crédit, compensation, troc, enlèvement de produits, fourniture de produits destinés à être transformés (« tolling »), etc. – et entre en jeu lorsqu'un des événements suivants se réalise :

- ▶ un fournisseur public n'effectue pas la livraison des produits à laquelle il s'est engagé ;
- ▶ un fournisseur privé ne peut livrer les produits attendus à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

B Garantie « Résiliation de contrat »

La garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui rompt temporairement ou définitivement un contrat. Elle couvre l'excédent des créances payées par l'assuré au titre du contrat lorsqu'il ne peut obtenir le remboursement de ces créances ou une compensation financière. Elle entre en jeu quand :

- ▶ un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer ;
- ▶ un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

> EXEMPLE

Une société de négoce à Paris signe un contrat d'importation de coton avec une compagnie cotonnière appartenant à l'État de l'Ouzbékistan. Une banque ouzbek privée garantit l'opération. Le fournisseur de coton cesse d'effectuer les livraisons et ne rembourse pas les sommes perçues à l'avance ; de plus, la banque garante n'honore pas ses engagements à la suite de la défaillance de la compagnie cotonnière. La garantie d'un assureur-crédit tel qu'Unistrat couvre les avances que le négociant a consenties à la compagnie et la compensation financière que celle-ci lui doit pour avoir résilié le contrat. Notons que cette problématique se pose pour beaucoup d'importateurs qui interviennent sur des marchés de matières premières dans des zones économiques perturbées politiquement.¹

1. D'après Source Unistrat : www.unistrat.fr

19 Zoom sur le risque pays

1 Le contexte

Dans un monde en mutation permanente, les entreprises importatrices et exportatrices sont souvent confrontées à des problématiques géopolitiques dès qu'elles interviennent hors de l'Union européenne ou des grands pays développés ou stables politiquement.

EXEMPLE

Un exportateur limousin a obtenu un marché avec un acheteur de viande en Égypte pour 567 K€ avec des expéditions programmées sur un an. Au bout de quatre mois, le contrat est rompu lorsque le gouvernement égyptien décrète l'interdiction d'importer des viandes de provenance européenne en raison de la crise de la vache folle. Un assureur aurait pu couvrir les pertes financières de l'exportateur français.

Un fabricant de compresseurs fournit des sociétés d'exploration gazières et pétrolières. Les clients britanniques ou norvégiens intervenants en mer du Nord ne présentent pas les mêmes risques que ceux localisés au Soudan ou au Nigeria voire au Myanmar, quand bien même il s'agirait de grands groupes pétroliers de réputation internationale.

Chaque année, un industriel de l'agroalimentaire achète plusieurs milliers de tonnes de fèves de cacao. Son approvisionnement se faisait essentiellement sur la Côte-d'Ivoire. Suite aux événements des dernières années et à de nombreuses ruptures de stocks, l'importation a été réorganisée en diversifiant les sources d'approvisionnement : Brésil, Vietnam, Ghana...

A Les composantes du risque pays

Le terme de risque pays regroupe plusieurs composantes. Le risque sur un pays donné peut résulter de plusieurs composantes en même temps.

Le risque politique	▶ Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers.
Le risque de carence de l'acheteur public	▶ L'assureur crédit traite ce risque en risque politique que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette.
Le risque de catastrophes naturelles	▶ Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...
Le risque de non-transfert	▶ C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette. ▶ Plusieurs indicateurs doivent retenir l'attention dans l'analyse du risque :





Le risque de non-transfert (Suite)	<ul style="list-style-type: none"> - les réserves en devises exprimées en mois d'importations ; - le niveau de la balance commerciale et des paiements ; - le service de la dette exprimé en pourcentage des exportations ; - la dette extérieure exprimée en fonction du PIB.
Le risque de marché	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Risque systémique du marché financier local, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire...

> EXEMPLE

Un industriel hollandais fournit des engrais à l'État cubain en échange de livraisons de sucre et d'aluminium cautionnées par un garant public de ce pays. L'engrais est expédié et réceptionné par l'acheteur public. Cependant les livraisons de sucre ne sont pas effectuées dans les délais prévus puis le garant public fait défaut à son engagement d'honorer les factures d'engrais en raison de problèmes politiques et financiers. Le risque aurait pu être couvert par un assureur.

Une société italienne est en charge de la construction des installations électriques sur des plates-formes pétrolières pour le compte d'un opérateur pétrolier européen au Myanmar. Suite aux événements politiques de l'automne 2013, le chantier pétrolier est inaccessible et l'opérateur pétrolier européen est sommé par les autorités de son pays de quitter ce pays dans le cadre de mesures d'embargo. L'entreprise italienne a supporté un préjudice de 2 millions d'euros en raison de son insuffisance de couverture du risque d'interruption de marché.

B Sources d'informations et exemple de risque pays

Les opérateurs, exportateurs, importateurs, transitaires, assureurs et banquiers disposent de nombreuses sources d'informations. Certaines sont gratuites d'autres payantes. Sans être exhaustif, on pourra citer les assureurs crédit (privés et publics) qui disposent souvent d'une rubrique risque pays sur leur site Internet ; les sociétés de renseignements commerciaux telles que Dun and Bradstreet (www.dnb.com). Les banques commerciales et les banques de développement abordent le risque pays au travers d'études et de monographie (www.worldbank.org).

- ▶ Voici quelques autres sites utiles :
- ▶ www.eulerhermes.fr
- ▶ www.marsh.com
- ▶ www.credendo.com
- ▶ www.coface.fr
- ▶ www.oecd.org
- ▶ donnees.banquemondiale.org

> EXEMPLE

La banque Natixis dispose d'une équipe d'experts pays qui participent à l'élaboration d'un document interne semestriel intitulé : Risque pays et financement du commerce extérieur. Chaque fiche-pays comprend :

- les coordonnées du responsable-pays,
- une notation des banques locales et la durée des financements court terme envisageables,
- la tarification du risque (tarif indicatif car la cotation se fait à chaque interrogation pour tenir compte de multiples paramètres),
- les principaux indicateurs macroéconomiques,
- la notation des agences de notation Fitch, Standard and Poors, Moody's, Coface (court et moyen terme) et le rating interne Natixis,
- les perspectives politiques, économiques et financières.¹

1. Source : Natixis – www.natixis.com

On pourra aussi citer les instituts de prospective et de recherche en relations internationales tels que l'IFRI ou CEPEI, les organismes publics de promotion des exportations ou les services économiques à l'étranger, www.businessfrance.fr pour la France, ou www.infoexport.gc.ca pour le Canada.

2 Le modèle d'évaluation du risque pays par Coface

Coface met à disposition des analyses de risque pays et des évaluations pour permettre aux exportateurs d'une part d'estimer le risque d'impayé des entreprises d'un pays ; d'autre part d'évaluer la qualité globale de l'environnement des affaires du pays où ils souhaitent réaliser des échanges de biens ou de services.

A L'analyse des risques dans les pays

Grâce à l'expertise Risques pays de Coface, 160 évaluations de pays, réalisées à partir de données macroéconomiques, financières et politiques, sont mises à disposition en accès libre. Actualisées régulièrement, les analyses de risques donnent une estimation du risque de crédit moyen des entreprises d'un pays. C'est un outil précieux qui indique l'influence potentielle d'un pays sur l'engagement financier d'une entreprise.

Bien entendu, il peut exister de « bonnes entreprises » dans des pays à risque ; et des entreprises à risques... dans des pays fiables. Le risque global résulte donc à la fois des spécificités de l'entreprise et de celles du pays dans lequel elle opère. Les analyses de marché se situent sur **une échelle de 7 niveaux : A1, A2, A3, A4, B, C, D**, dans l'ordre croissant du risque.

B L'évaluation de l'environnement des affaires

Évaluer l'environnement des affaires consiste à mesurer la qualité de la gouvernance privée d'un pays. C'est-à-dire la transparence financière des entreprises et l'efficacité des tribunaux en matière de règlement de dettes. Chez Coface, cette analyse de marché est élaborée sur la base :

- ▶ de travaux internes associant l'ensemble de nos entités dans le monde ;
- ▶ des évaluations du climat des affaires élaborées par les organisations internationales.

Pour apprécier ces environnements, la plupart des évaluations sont axées sur la liquidité et la solvabilité globale des pays. Coface va plus loin en appuyant son appréciation des risques sur son expérience microéconomique.

Selon Coface, l'important est de savoir :

- ▶ si les comptes des entreprises reflètent bien la réalité de leur situation financière ;
- ▶ si, en cas d'impayé, le système juridique local permet un règlement équitable et efficace.

Cette évaluation se fonde sur son réseau mondial et l'expertise que lui apporte son expérience en matière de souscription des risques, d'informations sur les entreprises et de gestion de créances. Nos évaluations de l'environnement des affaires se situent sur une échelle de 7 niveaux, A1, A2, A3, A4, B, C, D, dans l'ordre croissant du risque¹.

1. Source : www.coface.fr

Mars 2017

- ➔ **+100% DE CONFLITS** ENTRE 2007 ET 2015
- ➔ **2017 DEVRAIT PORTER UN LOURD BILAN** AVEC L'INTENSIFICATION DE L'ACTIVITÉ DES GROUPES ARMÉS
- ➔ **LES CONFLITS INTERNES SURPASSENT** LES CONFLITS INTERNATIONAUX
- ➔ **L'INDICE GLOBAL DE TERRORISME** X2,8 DEPUIS 2008



Source Coface : www.coface.fr



Source Coface : www.coface.fr

3 La cotation du risque-pays

Nous proposons un exemple de recherche risque pays (Vietnam). Il est assez facile de se constituer une monographie des risques en parcourant les sites Internet utiles listés plus haut.

La notation se situe sur une échelle de 7 niveaux : A1, A2, A3, A4, B, C, D, dans l'ordre croissant du risque.



Points forts :

- ▶ main-d'œuvre de qualité et peu chère ;
- ▶ solide potentiel agricole et ressources naturelles ;
- ▶ stratégie de développement fondée sur l'ouverture, la montée en gamme et la diversification de l'économie ;
- ▶ économie peu affectée par le ralentissement chinois.

Points faibles :

- ▶ lacunes en termes d'environnement des affaires ;
- ▶ manque d'infrastructures ;
- ▶ réforme du secteur public inachevée ;
- ▶ creusement des inégalités ;
- ▶ système bancaire fragile.

Principaux indicateurs économiques

	2014	2015	2016 (p)	2017 (p)
Croissance PIB (%)	6,0	6,7	6,2	6,5
Inflation (moyenne annuelle)	4,1	0,6	2,0	3,7
Solde budgétaire/PIB (%)	-6,1	-5,9	-6,5	-6,0
Solde courant/PIB (%)	5,4	0,9	0,7	1,0
Dette publique/PIB (%)	55,1	58,3	62,0	64,6

Dernière mise à jour : janvier 2017. (p) = prévisions

A La croissance devrait légèrement augmenter

Malgré un léger ralentissement de l'activité, la croissance est restée robuste en 2016. Cette tendance se poursuit en 2017. Les secteurs exportateurs continueront à bénéficier de la progression des Investissements Directs Étrangers (IDE), de la participation

du Vietnam à un nombre croissant d'accords de libre-échange et de délocalisations en provenance de Chine. De plus, le pays profite d'une montée en gamme de ses exportations, notamment électroniques, grâce aux IDE. Le pays est un hub de production pour les smartphones et tablettes. Par ailleurs, le développement des secteurs textile et pétrochimique est également dynamique. Malgré l'atonie de la demande mondiale et notamment de celle en provenance de Chine, troisième récipiendaire des exportations vietnamiennes, le commerce extérieur du pays resterait, ainsi, bien orienté.

Par ailleurs, la consommation des ménages devrait continuer à progresser, la maîtrise de l'inflation, après des années d'inflation élevée et volatile, ayant permis d'améliorer la confiance des consommateurs.

De plus, le développement de la classe moyenne et la progression du crédit aux ménages permettent également de soutenir la demande interne et notamment les ventes de voitures. L'investissement devrait profiter de l'accélération de la production industrielle et d'un plan national visant à promouvoir les infrastructures. Néanmoins, il continuera de pâtir des faiblesses du système bancaire qui contraignent le financement des entreprises.

Le tourisme devrait rester dynamique et continuera à soutenir l'industrie hôtelière et les ventes au détail. La mise en place d'un système de visa électronique courant 2017 devrait favoriser le développement du secteur qui resterait, néanmoins, contraint par des carences en infrastructures.

Enfin, l'économie vietnamienne restera à deux vitesses avec des entreprises à capitaux étrangers en forte croissance et des sociétés publiques endettées et peu rentables.

B Les comptes publics demeurent fragiles

En 2017, le déficit budgétaire restera élevé mais devrait légèrement se réduire. En effet, bien que le programme de privatisation des entreprises publiques ait pris du retard, les revenus générés par ce programme devraient progresser. La dette publique restera élevée et continuerait de croître. Elle restera vulnérable au risque de change car elle est libellée à près de 50 % en devises. De plus, les engagements contingents pourraient remettre en cause la soutenabilité de la dette publique à moyen terme en cas de défauts d'entreprises publiques.

Par ailleurs, après avoir connu des sorties de capitaux importantes forçant les autorités à dévaluer le dông à six reprises entre 2008 et 2011, les comptes extérieurs du pays se sont depuis lors stabilisés.

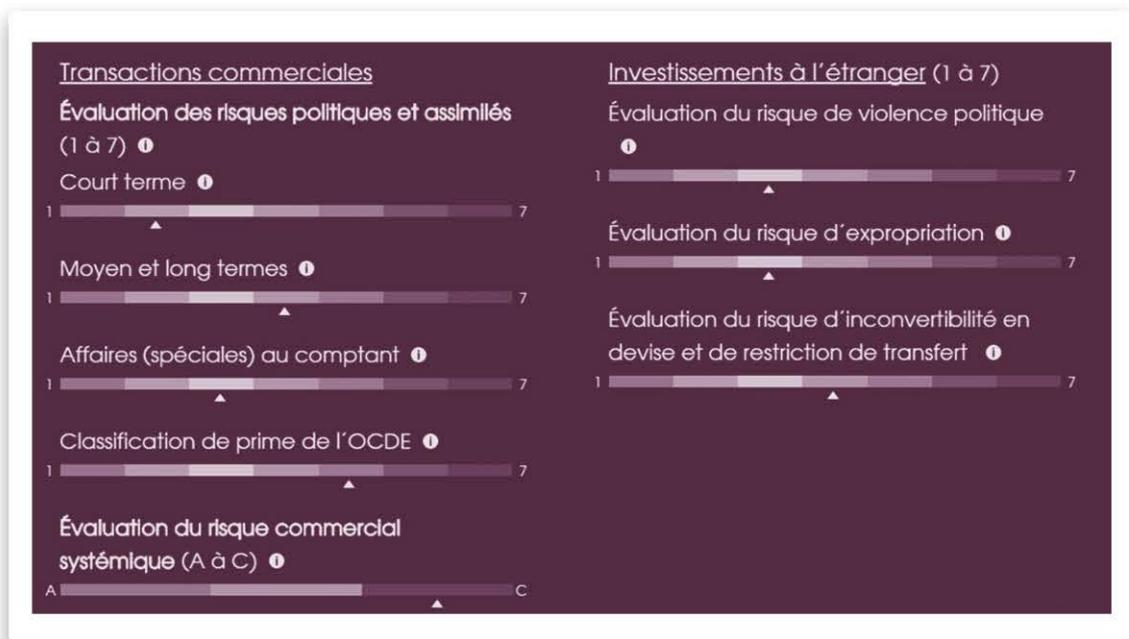
En dépit de la progression des réserves de change, celles-ci restent insuffisantes (deux mois d'importations en 2017). En 2017, le dông restera exposé aux fluctuations de l'aversion globale pour le risque notamment liées au resserrement de la politique monétaire américaine.

Enfin, le système bancaire reste fragile car peu capitalisé et fortement dollarisé. Malgré la création d'une structure de défaisance, le risque de crédit reste important et sous-évalué. Par ailleurs, la forte exposition des banques publiques aux entreprises publiques peu transparentes constitue un facteur supplémentaire de fragilités.

📌 Tensions géopolitiques et intégration commerciale accrues

Le contentieux de souveraineté en Mer de Chine qui oppose le Vietnam à la Chine s'est ravivé en 2014 avec l'installation d'une plateforme pétrolière chinoise dans les eaux revendiquées par le Vietnam. Elle a généré un fort sentiment antichinois au Vietnam allant jusqu'à des manifestations et violences contre les intérêts chinois. La Chine a finalement démonté la plateforme sous la pression des États-Unis et les pays de l'ASEAN ont décidé d'élaborer un code de conduite avec la Chine dans ce dossier. De plus, en novembre 2015, lors du sommet de l'APEC, le Vietnam et les Philippines ont conclu un accord stratégique visant à accroître la coopération entre les deux pays, y compris dans la résolution de ce contentieux. En 2017, le Vietnam devrait continuer de consolider ses liens avec le Japon. En outre, la gouvernance constitue un risque en termes d'attractivité pour les investisseurs étrangers. Enfin, le Parti Communiste continue de contrôler l'ensemble de la vie politique, économique et sociale du pays.

La vision de l'assureur crédit belge est plus nuancée et plus favorable sur le court terme que celle de Coface.



© www.credendo.com

20 Couvrir le risque de prospection

1 La couverture du risque de prospection par l'assurance

Afin d'aider les entreprises à prospecter de nouveaux marchés étrangers, les pouvoirs publics mettent en place des dispositifs d'appui aux exportateurs. Cette section aborde les soutiens financiers au travers de polices d'assurance dédiées à la couverture du risque de prospection. Ce type de mécanisme existe dans de nombreux pays développés et émergents.

A Un soutien indispensable aux exportateurs

Le soutien dont bénéficient les entreprises peut prendre plusieurs formes : création d'un organisme de promotion des exportations aux services des entreprises (Business France – www.businessfrance.fr, ICEP au Portugal ou BFAI en Allemagne...), mise en place de services économiques à l'étranger chargés de collecter des informations sur le marché local et d'appuyer les exportateurs durant leur prospection ou le déroulement de leurs opérations commerciales (les SEE pour le Canada – www.infoexport.gc.ca) – et de nombreux organismes publics contribuent à promouvoir l'export CCI, Conseils régionaux, syndicats professionnels, fédérations professionnelles...

Par ailleurs, les exportateurs bénéficient d'aides financières sous forme de subventions, de prêts bonifiés ou de police d'assurance. En France, pendant longtemps Coface, puis maintenant BPI France export ont géré les procédures publiques pour le compte de l'État (www.coface.fr et www.bpifrance.fr).

Depuis 60 ans, la plupart des pays développés ont mis en place une assurance-crédit publique soit en créant un assureur-crédit public soit en s'appuyant sur un assureur privé.

Exemple d'organismes de promotion des exportations et d'assureurs crédit dans plusieurs pays développés et émergents

Pays	Organisme de promotion	Assureur-crédit	Aide à la prospection
Belgique	www.invest-export.brussels	CREDENDO	www.credendo.com
Suisse	www.osec.ch	SERV	www.serv-ch.com
Canada	www.infoexport.gc.ca	EDC	www.edc.ca
Maroc	www.cmpe.org.ma	SMAEX	www.smaex.com
Tunisie	www.cepex.nat.tn	COTUNACE	www.cotunace.com
Algérie	www.promex.dz	CAGEX	www.cagex.dz





Pays	Organisme de promotion	Assureur-crédit	Aide à la prospection
Turquie	www.igeme.org	EXIMBANK Turquie	www.eximbank.gov.tr
Allemagne	www.bfai.de	AGA	www.agaportal.de
Autriche	wko.at/awo/chamberinfo.htm	OEKB	www.oekb.at
Royaume Uni	www.uktradeinvest.gov.uk	ECGD	www.gov.uk
Italie	www.ice.gov.it	SACE	www.sace.it
Espagne	www.icex.es	CESCE	www.cesce.es
Portugal	www.icep.pt	COSEC	www.cosec.pt

La France est un des précurseurs des polices d'assurance prospection. Ses mécanismes ont généralement été repris par de nombreux pays ; certains assureurs n'ont changé que le taux de prime et la quotité garantie.

B L'assurance prospection de BPI France export (ex police Coface)

L'assurance prospection est une assurance contre le risque d'échec commercial d'une action de prospection à l'étranger et un soutien financier en termes de trésorerie. La police prévoit deux périodes successives.

Les dépenses sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques que l'entreprise engage pour prospecter la zone géographique ciblée et qui restent à sa charge.

Ces frais doivent être différents de ceux qui sont habituellement engagés dans son activité de fabrication et de vente. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés et ne doivent pas recouvrir des dépenses liées à la production ou à des investissements purement financiers¹.

Une **période de prospection** (d'1 an à 4 ans) où les dépenses engagées sont prises en compte dans la garantie. À chaque fin d'exercice, une indemnisation est versée à l'exportateur. Cette indemnité est à rembourser durant la période suivante en fonction des performances commerciales export.

Une **période d'amortissement complémentaire de 2 à 6 ans** durant laquelle l'exportateur doit reverser toute ou partie de(s) indemnités initialement reçues grâce à un prélèvement sur le chiffre d'affaires export généré.

1. www.bpifrance.fr

1 • Les entreprises éligibles et les pays couverts

Entreprises éligibles*	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'assurance-prospection s'adresse aux entreprises ou groupements d'entreprises françaises (industrielles, commerciales ou de services) ayant l'intention d'établir ou de développer un courant d'exportation de biens et de services français, une part étrangère étant toutefois tolérée (cf. part étrangère). ▶ Toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires global annuel n'excède pas 500 millions d'euros sont éligibles.
Pays couverts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tous pays étrangers sauf ceux soumis à un embargo. ▶ La garantie peut couvrir un ou plusieurs pays, un continent, voire le monde entier pour les primo exportateurs.

*Part étrangère : Les produits ou services, objets de la prospection, doivent être d'origine française ; toutefois, une incorporation de produits ou services d'origine étrangère est tolérée.

2 • La durée du contrat

La durée du contrat est fixée en fonction du programme de prospection de l'exportateur. En général, elle se décompose comme suit : durée de la prospection suivie d'une durée de remboursement dont la durée est supérieure d'un an à la période précédente.

3 • Les dépenses prises en charge

Les dépenses garanties sont constituées de l'ensemble des frais spécifiques que l'exportateur engage pour prospecter la zone géographique ciblée. Ils doivent pouvoir être clairement identifiés et ne doivent pas recouvrir des dépenses liées à la production ou à des investissements purement financiers.

EXEMPLE

- Dans le cadre d'un budget agréé par Bpifrance Assurance Export, les dépenses peuvent être :
- déplacement de salariés (et/ou représentant légal) de l'entreprise dans la zone couverte ;
 - formation linguistique et/ou de spécialisation du personnel export pour la prospection ;
 - recrutement, salaires et charges patronales du personnel du service export nouvellement recruté ;
 - fonctionnement des bureaux commerciaux, points de vente en propre de l'assuré ;
 - rémunération forfaitaire d'une société de la zone couverte - contrat d'agent commercial ;
 - participation à des manifestations commerciales dans la zone couverte ;
 - participation à une mission collective d'entreprises dans la zone couverte ;
 - voyage et séjour en France d'agents, de prospects ou clients de la zone couverte ;
 - études de marchés de la zone couverte (Missions économiques, Business France...) ;
 - adaptation de produits déjà commercialisés aux normes et exigences des marchés prospectés ;
 - dépôt de marques, modèles ou brevet dans la zone couverte ;
 - traduction et interprétariat – développement ou adaptation du site internet en langues locales ;
 - publicité sous toutes ses formes à destination de la zone couverte ;
 - conseils juridiques (cabinets d'avocats...) nécessaires à la réussite de la prospection ;
 - prime due en cas d'extension de la garantie « Responsabilité civile » à la zone couverte ;
 - participation à une seule manifestation commerciale professionnelle hors zone couverte ;
 - études, avant-projets gratuits et remises d'offres ;
 - création d'une collection (prêt-à-porter, accessoires de mode, décoration, ameublement...) ;
 - exposition de produits dans un « showroom », démonstration de matériels ;
 - échantillons et dégustation offerts à des prospects dans la zone couverte ;
 - séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise dans la zone couverte ;
 - rémunération des salariés de l'entreprise pendant leur séjour dans la zone couverte ;
 - frais et honoraires de sociétés de conseil et de gestion à l'exportation ;
 - fonctionnement des filiales commerciales de l'assuré.

4 • Le fonctionnement de cette police

<p>Période de garantie</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ C'est la période au cours de laquelle les dépenses de prospection sont prises en compte, dans la limite du budget annuel garanti, et indemnisées si les recettes ne suffisent pas à les amortir. ▶ À l'issue de chaque exercice, de 12 mois en général, BPI procède à une liquidation provisoire des comptes. ▶ En période de garantie, un bilan de la prospection appelé « compte d'amortissement » est établi. Il prend en compte : <ul style="list-style-type: none"> – au débit : les dépenses de prospection que l'assuré a réellement engagées pendant l'exercice, dans la limite du budget fixé et garanti pour la même période par l'assureur ; – au crédit : un pourcentage des recettes réalisées sur la zone couverte pendant la même période. ▶ Ce pourcentage s'appelle le taux d'amortissement (*). ▶ Lorsque le solde de ce compte est débiteur, BPI verse à l'exportateur une indemnité égale à 65 % de ce solde (conférer infra – quotité garantie).
<p>Quotité garantie</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La quotité garantie est le pourcentage qui, en période de garantie, appliqué au solde du compte d'amortissement, permet de déterminer : <ul style="list-style-type: none"> – l'indemnité due par BPI lorsque le solde est débiteur (cas habituel) ; – le reversement que l'assuré doit effectuer, si ce solde est créditeur (cas où les recettes obtenues permettent un amortissement supérieur aux dépenses). ▶ Elle est forfaitairement de 65 % sauf sur les pays bénéficiant d'un programme spécifique
<p>Prime</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La prime d'assurance-prospection est payable pendant la période de garantie chaque début d'année. Elle est fixée à 2 % du budget de prospection garanti pour l'exercice considéré.
<p>Période d'amortissement complémentaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La « période d'amortissement » est celle au cours de laquelle l'assuré doit rembourser les indemnités obtenues lors de la liquidation provisoire annuelle, au prorata des recettes sur la base du taux d'amortissement retenu par BPI. ▶ Le montant des reversements ne peut excéder le montant des indemnités perçues.

(* Les taux d'amortissement sont forfaitairement fixés de la façon suivante : 7 % sur les ventes de produits, 14 % sur les prestations de services, 30 % sur les autres sommes.

A L'assurance prospection par l'exemple

1 • Cas 1 : Période de prospection d'un an

Une entreprise souhaite prospecter le marché américain et sollicite la couverture d'un budget de prospection de 60 000 € sur un an. L'assureur BPI France Export accepte de délivrer une police dans les conditions suivantes :

- ▶ taux de prime : 2 % ;
- ▶ quotité garantie : 65 % ;
- ▶ taux d'amortissement : 7 %.

Au terme du premier exercice, le chiffre d'affaires réalisé par l'exportateur a été de 100 K€ pour des dépenses réellement engagées de 74 578 €.

Durant les deux années suivantes, les CA réalisés atteignent 150 K€ puis 200 K€.

Années	Budget garanti	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	CA	Amortissement 7 %	Compte d'amortissement	Indemnités QG = 65 %	Primes 2 %
2017	60 000	74 758	60 000	100 000	7 000	53 000	34 450	1 200
Total	60 000	74 758	60 000	100 000			Reversements	
2019	0	0	0	150 000	10 500	10 500	-10 500	
2020	0	0	0	200 000	14 000	14 000	-14 000	
Total	0	0	0					

Cette prospection est une réussite partielle. L'assuré a pu restituer une partie de l'indemnité perçue (24 500 sur 34 450 €). Cette situation est favorable pour l'entreprise (développement du CA et sûrement de ses résultats) et pour l'État qui récupère des fonds pour aider d'autres entreprises.

2 • Cas 2 : Période de prospection pluriannuelle

Dans le cas envisagé ci-dessus, le chiffre d'affaire réalisé par l'assuré sur la zone ne permet pas un remboursement intégral des indemnités perçues.

Le solde des indemnités, soit 22 750 € reste acquis à l'assuré.

L'entreprise conserve une petite partie de l'indemnité préalablement reçue (22 750 €). Il s'agit cependant d'une réussite et l'AP a bien rempli son rôle de contribuer à développer la part export des entreprises en limitant leur risque de prospection.

EXEMPLE D'APPLICATION D'UN CONTRAT D'ASSURANCE PROTECTION
(taux d'amortissement : 7 % - Quotité garantie : 65 %)

Exercices	(A) Dépenses Garanties	(B) Primes (A) x 2 %	(C) Dépenses Engagées	(D) Dépenses prises en compte	(E) Recettes (exportations sur zone garantie)	(F) Amortissement (E) x 7 %	(G) Solde (D) - (F)	(H) Quotité GARANTIE	(I) Indemnités (+) (G) x (H)
Période de garantie									
1 ^{re} année	100 000	2 000	110 000	100 000	50 000	3 500	96 500	65 %	+62 725
2 ^e année	80 000	1 600	95 000	80 000	100 000	7 000	73 000	65 %	+47 450
3 ^e année	120 000	2 400	100 000	100 000	350 000	24 500	75 500	65 %	+49 075
Bilan à l'issue de la période de garantie	300 000	6 000	305 000	280 000	500 000	35 000	245 000		+159 250
Période de remboursement									
4 ^e année	Les dépenses cessent d'être	-	-	400 000	28 000	-	-	-	-28 000
5 ^e année		-	-	350 000	24 500	-	-	-	-24 500
6 ^e année		-	-	300 000	21 000	-	-	-	-21 000
7 ^e année	prises en compte	-	-	400 000	28 000	-	-	-	-28 000
8 ^e année		-	-	500 000	35 000	-	-	-	-35 000
Bilan à l'issue de la période de remboursement	-	-	-	1 950 000	136 500	-	-	-	-136 500
Résultat final de l'indemnité	-	-	-	-	-	-	-	-	22 750

APPLICATION

ÉNONCÉ

Société ARCO Enduction : identification des risques export

La société ARCO Enduction est un spécialiste de l'enduction, présent sur le marché international depuis plus de 50 ans. Son expérience de l'enduction et les contacts permanents entretenus avec les créateurs, fabricants et transformateurs du monde entier lui permet d'offrir un très vaste éventail de produits de haute technicité pour le vêtement, la chaussure, la maroquinerie et l'ameublement. ARCO Enduction est un des leaders dans l'habillage intérieur de véhicules : planches de bord, panneaux de portes, revêtements de sièges, tablettes arrière. Cette société génère plus de 120 millions d'euros de CA annuel poursuit sa diversification dans les domaines de la protection de l'homme au travail, du médical et de l'hygiène.

Dans le cadre du développement textile et mobilier en Chine, Vietnam et Thaïlande, votre responsable ADV export vous demande de préparer pour le service et le chef de zone, un tableau d'analyse de risques.

- 1 L'entreprise prévoit de solliciter une assurance prospection pour percer sur le continent thaïlandais. Rappeler l'intérêt de l'assurance-prospection et les conditions d'éligibilité.
- 2 Présentez le tableau de l'AP des trois années à venir à partir des données prévisionnelles fournies dans le tableau ci-après

Années	Budget garanti	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	CA « réels »	Amortissement 7 %	Compte d'amortissement	Reversements / Indemnités QG = 65 %	Primes 2 %
2017	80 000	75 000		160 000				
2018	100 000	104 000		210 000				
Total								
2019				250 000				
2020				500 000				
2021				800 000				
Total								

QG = quotité garantie

SOLUTION

Années	Budget garanti	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	CA « réels »	Amortissement 7 %	Compte d'amortissement	Reversements/ Indemnités QG = 65 %	Primes 2 %
2017	80 000	75 000	75 000	160 000	10 200	64 800	42 120	1 600
2018	100 000	104 000	100 000	210 000	14 700	85 300	55 445	2 000
Total	180 000	179 000	175 000	370 000			97 565	3 600
						Solde		
2019	0		0	250 000	-17 500	80 065	-17 500	
2020	0		0	500 000	-35 000	45 065	-35 000	
2021				800 000	-56 000	0	-45 065	
Total							-97 565	

QG = quotité garantie

Cette assurance prospection est une réussite, l'exportateur a pu restituer l'intégralité de l'indemnité perçue et il va développer son chiffre d'affaires export les prochaines années.

Le risque de non-paiement et son exposition

Après l'acceptation d'une commande et avant la livraison, l'exportateur craint le risque de rupture du contrat commercial que les assureurs nomment **risque de fabrication**. Ce risque est souvent d'autant plus grand que les acomptes versés ont été faibles.

Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit **du risque de non-paiement ou risque de crédit**. Lorsque l'entreprise n'a pas développé une politique de couverture du risque d'impayé, elle est souvent conduite à s'interroger sur les conséquences financières d'une éventuelle défaillance de son client étranger, au moment de la livraison ou lors de l'échéance de paiement. Ce sursaut d'inquiétude arrive parfois trop tard et l'exportateur se trouve confronté à des difficultés financières.

EXEMPLE

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux. Les assureurs crédit insistent souvent sur les conséquences financières d'un impayé pour le vendeur. Sans provoquer sa faillite, il est possible de calculer l'impact d'une perte en termes de chiffre d'affaires supplémentaire à développer. Ainsi si une PME de 10 millions d'euros de CA annuel subit un impayé de 50 000 € et que sa marge nette moyenne est de 5 % ; elle doit générer un chiffre d'affaires supplémentaire de 1 000 000 € (50 000/5 %) pour compenser cette perte. Cela implique d'augmenter le CA annuel de 10 %. Ce n'est pas évident car les parts de marchés ne sont pas extensibles.

En fait, l'entreprise doit réfléchir à sa politique de couverture à partir d'une analyse de la répartition du risque, de son intensité et du niveau de sécurité recherché par l'exportateur. L'évaluation du risque de crédit résulte d'une analyse simultanée de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients étrangers et des échéances de paiement accordées.

1 Une approche empirique du risque-client

A Niveau de risque et répartition du chiffre d'affaires

La recherche de débouchés diversifiés vise à répartir les risques économiques et financiers. L'exportateur cherche à compenser la mauvaise conjoncture sur certains marchés étrangers par des ventes importantes sur des pays en pleine croissance économique (c'est le cas des industriels français de l'automobile qui compensent le ralentissement des ventes dans l'UE, par une percée en Asie du Sud-est, en Amérique du Sud et dans certains anciens pays de l'Est tels que la Pologne ou la Hongrie). Parallèlement, inspirée des règles relatives à la gestion des stocks (modèle 20/80 et modèle ABC), les gestionnaires de crédit management considèrent que le niveau de risque est d'autant plus important que la répartition du chiffre d'affaires se fait sur peu de pays étrangers et/ou peu de clients. Cela est cependant théorique et relève d'une vue probabiliste du risque d'impayé. En effet, il faut intégrer **le niveau du risque-pays et la qualité des clients**. Ainsi quelle situation préférer entre les deux exemples suivants ?

> EXEMPLE

Une entreprise électronique française (CA 80 M€) travaille pour cinq constructeurs de centraux téléphoniques (deux aux **États-Unis** (13 % et 22 %), un en **Indonésie** (8 %), un en **Finlande** (19 %) et un en France (38 %), dans le cadre d'accords de sous-traitance pluriannuels.

> EXEMPLE

Une grosse PME (CA de 45 M€) fabrique du linge pour l'hôtellerie moyenne gamme (150 clients en **France** (10 %), en **Espagne** (12 %), au **Portugal** (8 %), en **Italie** (18 %), au **Maghreb** (23 %), en **Égypte** (15 %), en **Turquie** (5 %) et au **Liban** (9 %)) et le montant moyen d'une facture s'élève à 4 000 €.

Il est difficile d'apporter une réponse immédiate sans avoir auparavant étudié de façon approfondie la solvabilité et les perspectives de chacun des clients. D'autre part, il faut nuancer son analyse en fonction des secteurs d'activités des clients.

En matière de risque d'impayé, il faut noter qu'il est intéressant de développer son chiffre d'affaires sur de nouveaux pays à condition que ces derniers ne soient pas dans la catégorie des pays à risque définie par les instituts spécialisés tels que NSE (groupe Le Monde) ou BERI (voir risque politique).

B Niveau de risque et qualité du client

L'acheteur étranger peut être une entreprise publique ou privée. Dans le premier cas, quelle que soit la nature du motif de non-paiement, celui-ci est considéré comme un **risque politique, une entreprise publique ne peut pas être mise en faillite**. Dans le second cas, le motif peut être lié à la défaillance financière de l'entreprise (risque commercial) ou à des événements politiques, à des catastrophes naturelles ou un problème de transfert de devises (risque politique). Traiter avec un client public peut sembler moins risqué compte tenu de la surface financière de l'acheteur ou du financement de la commande (protocole financier, prêts d'une banque de développement, fonds européens...). Cependant, l'expérience montre que les administrations publiques sont souvent peu pressées de payer et que les risques ne sont pas négligeables et fortement liés au climat politique entre deux États. Commercer avec un acheteur privé nécessite aussi de connaître sa solvabilité financière grâce à des sociétés de renseignements commerciaux, des banques, d'UbiFrance, les missions économiques, les assureurs-crédits...

La localisation géographique du client n'est pas neutre : un acheteur situé dans un pays où les catastrophes naturelles sont fréquentes (typhons aux Philippines...) présente un risque plus important que la moyenne. En effet, soit le client peut « disparaître » (usine ou magasin détruit par le typhon...), soit le système bancaire est perturbé... Si le non-paiement n'est pas systématique, le risque de retard de paiement est davantage probable.

Pour un pays donné, il est possible de traiter de façon différente les anciens clients des nouveaux. La confiance s'acquiert avec le temps. En matière de gestion de risque, l'expérience passée doit rentrer en considération dans la définition de l'attitude à adopter en matière de paiement.

C Niveau de risque et échéance accordée

Les assureurs-crédits considèrent le temps comme un ennemi en matière de recouvrement de créance impayée. Pour l'exportateur qui accorde un délai de paiement, il peut raisonnablement penser que plus le délai accordé est important, plus son risque est fort de ne pas recouvrer la totalité de sa créance. En effet, durant le délai de crédit, l'acheteur peut faire faillite, des événements politiques peuvent se produire. Autant de raisons qui sont susceptibles de retarder ou d'empêcher le paiement.

Cette première approche empirique de l'évaluation du risque client nous conduit à nous interroger sur l'organisation du crédit management au sein des entreprises. Si depuis quelques années, se sont multipliés les salons du crédit management, les logiciels spécialisés, les offres des banquiers ou des assureurs pour gérer le poste clients des exportateurs, la gestion du poste clients n'a rien d'un effet de mode. Elle repose sur des enjeux vitaux pour les entreprises :

- ▶ en accordant des délais de paiement plus ou moins longs à ses clients, l'exportateur réduit sa capacité d'endettement en alourdissant son besoin en fonds de roulement ;
- ▶ tout de retard de paiement à un impact direct sur le résultat de l'entreprise ;
- ▶ en cas d'impayé, l'exportateur subit une perte qui non seulement grève le résultat, mais aussi risque de fragiliser l'entreprise. On considère que 18 % des défaillances d'entreprises en France résultent de retard ou de défaut de paiement.

La gestion du poste client repose sur trois étapes successives :

- ▶ l'analyse du risque ;
- ▶ la mise en place de règles de vente et procédures ;
- ▶ la mise en place d'une gestion des relances clients.

2 L'analyse méthodologique du risque client

Elle suppose la mise en place de tableaux de bord qui offrent une présentation synthétique des paramètres de la gestion du poste clients. On pourra envisager les actions suivantes :

- ▶ constitution d'un fichier clients paramétré et disponible aux différents services de l'entreprise (commercial, comptabilité, production, logistique...). Les informations doivent être complètes et à jour. Les informations administratives du client seront complétées par les informations issues de l'historique du courant d'affaires et des observations du commercial en charge de ce client : des erreurs dans l'adresse du client engendrent des retards dans la facturation et le règlement du client ; l'historique des relations commerciales permet d'intégrer des informations sur le comportement du client en matière de retard de paiement, d'impayé ; certains logiciels spécialisés proposent une notation des clients à partir des informations sur l'historique des règlements des clients... ; le commercial en charge du client peut ajouter des remarques sur l'importance du client, les références des interlocuteurs privilégiés chez le client au service achat, à la comptabilité ;
- ▶ l'entreprise pourra compléter ses informations en consultant régulièrement des sources d'informations externes : il s'agit en premier lieu des informations légales (greffes des tribunaux de commerce, annonces légales), puis des informations en provenance de prestataires tels que les sociétés de renseignements commerciaux, les agences de *rating*, les banques ou les assureurs-crédits. Les différents prestataires proposent non seulement une information fiable sur plusieurs millions d'entreprises (Coface a une base de 54 millions d'entreprises dans le monde), mais aussi des services complémentaires sous forme de mise en surveillance de certains clients. Le prestataire informe l'exportateur de tout changement dans la notation du risque de chaque client sur lequel une surveillance a été sollicitée.

Des tableaux de bord pourront synthétiser la répartition de l'encours client selon les délais de crédit accordé, selon la taille des entreprises, selon la devise de facturation, selon les dépassements d'échéance, selon les motifs de non-paiement... Voici quelques exemples de tableaux.

A Analyse des délais réels d'encaissement

Il s'agit de reprendre chaque facture et d'analyser les encaissements sur chaque facture (par décade) puis de comparer avec les conditions de paiement contractuelles.

Ainsi on peut déduire que x % du chiffre d'affaires facturé au cours du mois M est encaissé dans les délais normaux, y % avec un retard moyen de 5 jours, z % avec un retard moyen de 15 jours... Des actions correctrices doivent être envisagées afin de réduire le coût financier lié au retard de paiement.

Ce coût financier peut être calculé selon plusieurs méthodes. Par simplification, le coût financier est égal à : Montant moyen de l'encours client × taux d'intérêt × dépassement en jours du crédit client/360

EXEMPLE

Montant moyen du poste client : 1 200 000 €

Durée contractuelle du crédit client : 60 jours

Délai de paiement réel constaté : 105 jours (soit un dépassement de 45 jours)

Taux d'intérêt moyen du refinancement bancaire : 2 %

Coût du dépassement : $1\,200\,000 \times 2\% \times (105 - 60)/360 = 3\,000$ € par an.

B Analyse des délais clients : origine des dépassements

L'analyse des retards de paiement peut s'appuyer aussi sur une étude des délais clients.

Il est possible de distinguer le délai consenti qui résulte des conditions générales de vente ou de conditions contractuelles dérogatoires et le délai subi qui provient soit d'anomalies de paiement du fait du client (cas le plus fréquent) soit d'anomalies de paiement liées à des dysfonctionnements chez le vendeur.

On peut synthétiser l'ensemble des cas possibles dans un tableau synoptique, dont nous reproduisons ci-dessous un exemple de présentation.

Types de clients	Filiales	Importateurs	Distributeurs	Autres
Délai selon CGV (en jours date d'expédition)	60	60	30	30
Délai moyen accordé selon fichier client	60	90	33	30
Délai moyen accordé selon factures établies (décalage entre facturation et expédition, échéance modifiée...)	64	99	36	33
Délai moyen subi en raison des reports d'échéance à l'initiative de l'acheteur et des retards de paiement	5	11	24	7
Délai total observé	69	110	60	40
Écart en jours	9	50	30	10

Les distributeurs ainsi que les importateurs doivent être mieux encadrés dans le suivi de leur règlement. Il est utile de rappeler aux commerciaux les incidences financières des retards de paiement des clients afin qu'ils l'intègrent dans les futures négociations commerciales. De ce tableau, on peut tirer deux observations principales :

- ▶ pour quelles raisons les importateurs bénéficient individuellement d'un crédit client contractuel de 30 jours supérieur aux CGV ? Pourquoi les factures sont-elles établies avec retard par rapport à l'expédition des marchandises ?
- ▶ en ce qui concerne les distributeurs, les retards de paiement sont importants et doublent la durée du crédit client. Plusieurs solutions sont envisageables : intégrer des pénalités de retard (ce n'est pas toujours facile à faire accepter sur le plan commercial), augmenter le minimum de commande pour réduire le nombre de factures émises et faciliter le suivi des règlements et le travail de relance.

Diagnostic multicritère du portefeuille clients

Enfin, il est possible d'établir un diagnostic du portefeuille clients selon plusieurs critères (profil de clients, encours unitaire moyen et répartition des clients et du CA). Le tableau ci-après fournit des informations sur la ventilation de l'encours. Une fois retraité, on obtient une matrice des risques qui peut constituer un bon outil pour décider de la politique de couverture du risque de non-paiement.

Tranche d'encours unitaire en €		[0 – 10 000[[10 000 – 20 000[[20 000 – 50 000[[50 000 – 100 000[Totaux
Risque très faible	Nb clients	12	28	23	11	74
	Encours total	84 000	420 000	920 000	880 000	2 304 000
Risque faible	Nb clients	60	86	44	10	200
	Encours total	360 000	1 118 000	1 320 000	700 000	3 498 000
Risque moyen	Nb clients	45	65	24	16	150
	Encours total	225 000	715 000	600 000	1 060 000	2 600 000
Risque fort	Nb clients	5	15	10	6	36
	Encours total	25 000	225 000	400 000	360 000	1 010 000
Encours total						9 412 000

À partir du tableau précédent, il est possible de construire un diagnostic du portefeuille des 460 clients.

Matrice par niveau de risque

Niveau de risque	Tranche d'encours unitaire en €	[0 – 10 000[[10 000 – 20 000[[20 000 – 50 000[[50 000 – 100 000[TOTAUX en ligne	TOTAUX en % de chaque niveau de risque
Risque très faible	Nb clients	12	28	23	11	74	16,1 % ⁽¹⁾
	Encours total	84 000	420 000	920 000	880 000	2 304 000	24,5 % ⁽²⁾
	En % de niveau de risque	3,6 % ⁽³⁾	18,2 %	40 %	38,2 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	0,9 % ⁽⁴⁾	4,5 %	9,8 %	9,3 %	24,5 %	
Risque faible	Nb clients	60	86	44	10	200	43,5 %
	Encours total	360 000	1 118 000	1 320 000	700 000	3 498 000	37 %
	En % de niveau de risque	10,3 %	32,0 %	37,7 %	20,0 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	3,8 %	11,9 %	14,0 %	7,4 %	37,2 %	
Risque moyen	Nb clients	45	65	24	16	150	32,6 %
	Encours total	225 000	715 000	600 000	1 060 000	2 600 000	27,6 %
	En % de niveau de risque	8,7 %	27,5 %	23 %	40,8 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	2,4 %	7,6 %	6,4 %	11,3 %	27,6 %	
Risque fort	Nb clients	5	15	10	6	36	7,8 %
	Encours total	25 000	225 000	400 000	360 000	1 010 000	10,7 %
	En % de niveau de risque	2,5 %	22,3 %	39,6 %	35,6 %	100,0 %	
	En % de l'encours général	0,3 %	2,4 %	4,2 %	3,8 %	10,7 %	





Vérification	Total clients	122	194	101	43	460	
	En %	26,5 %	42,2 %	22,0 %	9,3 %	100,0 %	
	Total encours	694 000	2 478 000	3 240 000	3 000 000	9 412 000	
	En %	7,4 %	26,3 %	34,4 %	31,9 %	100,0 %	

(1) $74 / 460 = 16,1 \%$

(2) $2\,304\,000 / 9\,412\,000 = 24,5 \%$

(3) $84\,000 / 2\,304\,000$

(4) $84\,000 / 9\,412\,000$

Le tableau précédent inspire plusieurs commentaires.

Le risque fort concerne 36 clients sur 460 soit 7,8 %, mais en valeur seulement 10,7 % soit 1 010 000 €.

Le risque fort concerne essentiellement des encours unitaires inférieurs à 50 000 € et presque pour moitié (39,6 %) des encours unitaires compris entre 20 000 et 50 000 €.

Le faible nombre relatif de clients à risque fort permet de mettre en place une surveillance plus poussée sur ces derniers.

Un tiers des clients représente un risque moyen pour plus d'un quart d'encours global en valeur. Ceci n'est pas négligeable et compte tenu des montants en jeu, il paraît raisonnable de mettre en place un outil performant de surveillance et d'anticipation, voire d'externaliser le risque par le biais d'un assureur-crédit, d'un factor, avec éventuellement l'utilisation de techniques bancaires appropriées pour les risques élevés. En dernier ressort, certains clients devraient payer d'avance les commandes ou les expéditions en fonction de l'existence ou non d'un risque de fabrication.

Ce tableau aurait bien évidemment pu intégrer une dimension géographique afin d'affiner la nature du risque et la solution de couverture.

D Détermination de l'encours maximal par client

Pour chaque client, l'entreprise va déterminer un encours maximal ou limite de crédit. Cette limite de crédit est fixée à l'ouverture du compte et sera révisée en fonction de l'évolution du courant d'affaires et du comportement du client en matière de règlements. L'encours maximal se définit comme le solde maximal débiteur du poste client à un moment donné. La fixation de cette limite de crédit résulte d'une analyse conjointe du client par la direction commerciale et par la direction financière.

On peut conclure au terme de cette étude de la gestion des risques à l'international que les entreprises exportatrices peuvent sécuriser les paiements soit par l'utilisation des techniques bancaires (partie 6) soit par les techniques d'assurances (fiche 5, partie 5).

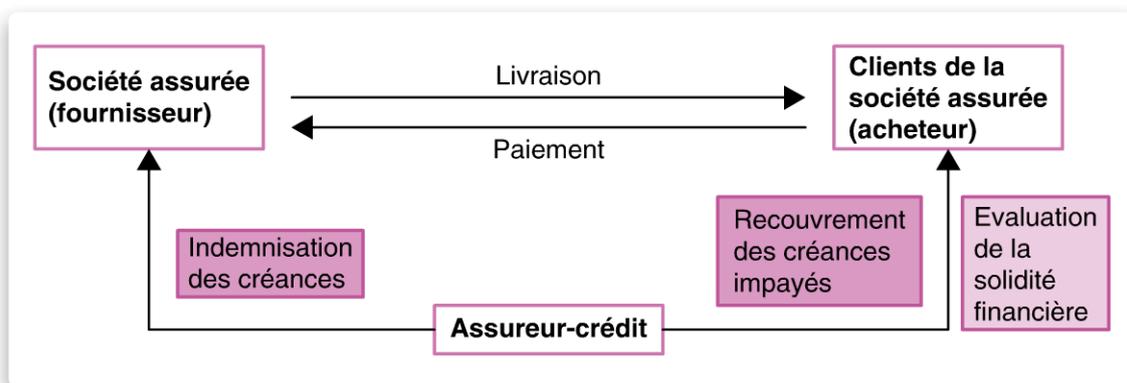
Comprendre les principes généraux de l'assurance-crédit

L'exportateur vend et expédie la marchandise avant d'être payé. Le vendeur peut se protéger du risque de non-paiement à l'échéance :

- ▶ soit par une technique bancaire sécurisée (voir partie 6) ;
- ▶ soit par l'assurance-crédit.

L'assurance-crédit est une solution de gestion du poste clients qui préserve les entreprises contre les pertes générées par le non-paiement de factures. C'est un outil de pilotage des risques qui intègre trois services complémentaires :

- ▶ l'information sur la solvabilité financière des clients et prospects,
- ▶ le recouvrement des impayés,
- ▶ l'indemnisation des créances garanties.



Source : Coface

L'assureur-crédit Euler propose dix raisons d'utiliser l'assurance-crédit :

- ▶ bénéficier d'un suivi permanent de la situation financière des clients et prospects ;
- ▶ gagner en réactivité dans l'acceptation de nouvelles commandes ;
- ▶ être déchargé du recouvrement des factures ;
- ▶ optimiser le taux de récupération des créances impayées ;
- ▶ ne pas avoir à redoubler d'efforts commerciaux pour compenser l'impact d'un impayé ;
- ▶ minimiser les coûts de gestion administrative ;
- ▶ préserver la rentabilité ;
- ▶ s'appuyer sur le savoir-faire du leader mondial de l'assurance-crédit ;
- ▶ maîtriser la gestion du poste clients et opter pour la sérénité ;
- ▶ pouvoir s'engager en étant sûr d'être payé.

Par extension, l'offre des assureurs crédits s'est élargie, à l'ensemble des risques liés au contrat export : risque de fabrication ou d'interruption de marché, risque de change, risque sur investissements réalisés à l'étranger, risque de prospection, risque d'appel abusif sur garantie et cautions de marché.

Les assureurs crédits sont des organismes publics ou des sociétés d'assurance privées qui assurent le risque de non-paiement ou/et d'interruption de marché. Ils opèrent, soit au

nom et pour le compte de l'État, soit pour compte propre (assurance-crédit de marché opposée à l'assurance-crédit publique).

Certaines opérations relèvent de l'assurance-crédit publique (les grands contrats, certaines exportations avec un financement à moyen ou long terme) à l'étranger. Les autres exportations de biens d'équipement légers et de biens de consommation courante concernent l'assurance-crédit de marché.

Les risques couverts sont de nature politique ou commerciale sur des acheteurs qualifiés de privés ou publics.

Comme évoqué précédemment, les assureurs-crédits distinguent les acheteurs publics des acheteurs privés, le risque commercial du risque politique.

Typologie des acheteurs et des risques

Acheteur privé	▶ Acheteur qui peut être placé en redressement judiciaire. L'assuré encourt deux types de risques sur ce type d'acheteur : un risque commercial (ou risque client) et un risque politique.
Acheteur public	▶ Acheteur tel que l'État ou un organisme public qui ne peut être mis en redressement judiciaire ou en liquidation. La définition peut concerner des entreprises d'économie mixte où l'État a un pouvoir de décision important.
Risque politique	▶ Actes ou décisions des autorités étrangères de nationalisation, expropriation, confiscation, mise sous séquestre ou mesures prises spécifiquement à l'encontre de l'assuré (l'exportateur) modifiant le cadre réglementaire. Le risque politique intègre aussi les risques de guerre, d'émeutes, et le risque de non-transfert (impossibilité pour l'acheteur de payer son fournisseur en raison de la suspension des transferts de devises généralement décidée par la banque centrale et les autorités locales).
Risque commercial	▶ Non-paiement de tout ou partie du montant de la créance due au vendeur en raison de la faillite ou de la carence prolongée du débiteur (l'acheteur).

1 Principes d'indemnisation

- ▶ Des polices globales (*cf.* les offres de Coface, d'Euler, Atradius...) qui couvrent des exportations bénéficiant d'un crédit fournisseur jusqu'à 6 mois (pour les biens de consommation courante et les services) et de deux ans (pour les biens d'équipement léger).
- ▶ Des polices individuelles qui concernent des exportations de biens d'équipements ou de grands contrats.

L'assuré signe un contrat d'assurance-crédit avec un assureur, à qui il soumet des demandes d'agrément sur ses acheteurs. Grâce à ses bases de données, l'assureur donne des agréments appelés aussi autorisation d'encours¹.

1. Ne pas confondre encours et chiffre d'affaires. Ainsi l'encours est le solde maximum débiteur autorisé sur un acheteur donné.

L'assureur applique les règles suivantes :

Quotité garantie	► Pourcentage d'indemnisation garantie par l'assureur : de 85 à 95 % selon les risques et les acheteurs. La créance ne doit pas être contestée en raison de l'existence d'un litige commercial.
Délai d'indemnisation	► Risque de non-paiement de 2 à 6 mois. L'assureur impose une période de franchise ou délai constitutif de sinistre.
Limite de décaissements	► Le montant est en rapport au total des primes payées.
Déclaration de sinistre	► L'assuré doit généralement enclencher une DI (demande d'intervention de l'assureur crédit) dans les 30 ou 60 jours de l'échéance impayée (certains assureurs laissent la possibilité pour l'exportateur de proroger l'échéance dans la limite de 6 mois de crédit fournisseur). Cette DI parfois précédée d'une alerte (déclaration de menace de sinistre - DMS) est le point de départ de la période constitutive de sinistre.
Déclaration de CA	► Déclaration de CA trimestrielle par pays.
Primes et frais	► L'assuré doit prévoir une prime (% du CA), des frais mensuels de surveillance, fonction du nombre d'agréments demandés...

Le lecteur pourra consulter les sites des nombreux assureurs-crédits ou des courtiers (*brokers*) qui commercialisent des produits d'assurance.

Nous proposons le lien avec Eulerhermes : www.eulerhermes.fr. Cet assureur propose une variété de produits de couverture.

SOLUTION POUR TPE



EH Simplicity, la solution d'assurance-crédit globale pour les TPE
Découvrez EH Simplicity

SOLUTION POUR PME



EH Serenity, la solution d'assurance-crédit globale pour les PME
Découvrez EH Serenity

SOLUTION POUR ETI



Grand Angle, la solution d'assurance-crédit globale pour les ETI
Découvrez Grand Angle

SOLUTION POUR MULTINATIONALES

World Agency, la solution d'assurance-crédit globale pour les multinationales

L'offre de l'assureur-crédit Atradius est consultable sur leur site : atradius.fr

Produit	Chiffre d'affaire (devise)	Les points clés
Modula	À partir de 4M€	Offre personnalisée et modulaire.
Modula First	Jusqu'à 4M€	Forfaitaire et tout inclus.





Modula Intérim	À partir de 5M€	Une assurance-crédit modulaire pour le secteur de l'intérim.
Modula First Intérim	Jusqu'à 5M€	Forfaitaire et tout inclus pour le secteur de l'intérim.
Ascobatt	À partir de 1M€	Une solution complète de caution assurance-crédit financement.
Global	Multinationales	Une assurance-crédit dédiée aux multinationales.
Modula Vins & Spiritueux	À partir de 4M€	Une assurance-crédit dédiée au secteur des vins et spiritueux.
Mudula CAP	Tous chiffres d'affaires	Garanties complémentaires à l'assurance-crédit.
Credit Power	À partir de 7M€	Solution web de garantie, gestion et financement du poste clients.

L'offre Coface propose trois produits phares : Easyliner, Tradeliner et TradeLiner Capital Goods.

<p>EasyLiner est une offre d'assurance-crédit PME pour vous protéger contre les factures impayées en France et à l'étranger.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les défauts de paiement peuvent être une réelle menace pour la pérennité d'une entreprise. Cette police offre trois éléments essentiels afin d'assurer une gestion fluide et efficace du crédit que les assurés accordent à leurs clients : <ul style="list-style-type: none"> - des informations et des conseils sur les clients (les acheteurs) pour prévenir tout impayé ; - le recouvrement des factures impayées ; - l'indemnisation à hauteur de 90 % de la créance garantie. ▶ Cette offre unique « tout compris » est disponible pour moins de 1 % de votre chiffre d'affaires réalisé à crédit, en fonction des besoins et des options souscrites.
<p>TradeLiner est une prévention continue et une protection contre le risque de non-paiement. Cette police s'adresse à des entreprises qui vendent en B to B et réalisent un CA supérieur à 7 M€. La police couvre les ventes en France et à l'étranger, ainsi que des éventuelles filiales. L'assuré est protégé contre le risque de non-paiement de ses créances commerciales, qu'il soit dû à une faillite ou à un retard de paiement.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les opérations assurées peuvent concerner : <ul style="list-style-type: none"> - des biens de consommation, - des prestations de services, - ou des opérations de négoce international. ▶ L'origine du risque peut-être : <ul style="list-style-type: none"> - commerciale : le non-paiement est le fait des clients, - politique : le non-paiement est le fait du pays du client, sur décision gouvernementale - liée à une catastrophe naturelle.





TradeLiner Capital Goods est une offre d'assurance-crédit destinée aux petites et moyennes entreprises qui souhaitent obtenir une garantie, non pas sur l'ensemble de leur chiffre d'affaires, mais pour une vente ponctuelle de biens d'équipement industriel ou de services d'ingénierie dont la durée est supérieure à 6 mois.

- ▶ Cette police prévoit la mise à disposition d'un accès à une plate-forme web sécurisée : l'assuré peut en ligne, y effectuer ses demandes de garantie.
- ▶ L'étude de chaque demande démarre aussitôt et l'assuré reçoit dans la foulée une promesse de garantie (qui peut comprendre des conditions préalables) si l'assureur le juge nécessaire pour limiter son risque.
- ▶ Chaque promesse de garantie est valable pendant 4 mois.

La couverture proposée par **Single RiskUnistrat** est destinée aux entreprises ou banques qui recherchent une couverture au cas par cas (vente ou achat de produits ou de services ou investissements).

Les garanties Single RiskUnistrat protègent à l'international ou sur la France tant avec des entités publiques, que des partenaires privés.

Les secteurs d'activité couverts sont principalement : les biens d'équipement et les infrastructures de transport, de télécommunications, d'énergie ou de l'eau. Cette police est aussi adaptée au négoce de matières premières ainsi qu'à la construction et les travaux publics.

Le secteur bancaire et financier est aussi utilisateur de cette couverture pour couvrir les risques sur les financements bancaires : préfinancements, crédits financiers, confirmation de lettre de crédit, rachat de créances, financements de projets¹.

> EXEMPLE

Une entreprise d'ameublement a obtenu un encours garanti de 100 000 €. Elle a vendu pour 75 000 € de meubles qui restent impayés 30 jours après l'échéance contractuelle. L'exportateur décide de faire une déclaration de menace de sinistre à l'assureur puis 30 jours plus tard il fait une demande d'intervention. Lors de la DI, la créance impayée n'est que de 62 000 €. L'assureur-crédit prend contact avec le débiteur qui ne conteste pas la créance impayée. L'assureur va indemniser l'assuré à hauteur de 90 % de 62 000 € soit 55 800 €.

> EXEMPLE

Société DECOUPEX fabrique des outils de découpe pour la métallerie et la serrurerie. Elle dispose d'un agrément de 30 000 € sur un client slovaque. La quotité garantie au contrat est de 90 %. À l'échéance, la facture de 20 000 € n'a pas été réglée. Un mois après l'échéance normale, faute de recevoir d'explications, l'exportateur fait une DMS (déclaration facultative) puis 18 jours plus tard une DI (Demande d'intervention). Sur instruction de l'assureur, les nouvelles expéditions sont suspendues, la créance n'est pas entachée de litiges commerciaux. L'acheteur slovaque est en situation de carence. L'assureur indemnise cinq mois après la réception de la DI soit $90\% \times 20\,000 = 18\,000$ €.

Si l'assureur récupère des fonds après cette indemnisation, il pourrait en reverser à l'exportateur sous réserve que l'équation suivante soit positive :

Récupération obtenue de l'assureur – Indemnité déjà versée – frais judiciaires engagés

Par exemple : $19\,400 - 18\,000 - 800 = 600$ € seront versés à l'exportateur Sa perte ne sera plus que de $20\,000 - 18\,000 - 600 = 1\,400$ € soit 7 % du montant de la facture.

Si lors de l'impayé, la créance due par l'acheteur slovaque s'élevait à 38 000 €, l'indemnisation de l'assureur aurait été calculée sur la base de 30 000 € (montant de l'encours autorisé) soit $90\% \times 30\,000 = 27\,000$ €. L'exportateur aurait perdu 11 000 € ($38\,000 - 27\,000$).

1. www.coface.fr.

23 Évaluer le risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger, importations et exportations, soit des opérations financières, transferts de fonds. Dans le cas des transactions commerciales, il existe un délai plus ou moins long entre la présentation de l'offre et son acceptation, puis entre l'acceptation et l'expédition (une période de fabrication peut être plus ou moins longue) et enfin entre l'expédition et le règlement du client (exemple : marchandise payable à 90 jours date d'expédition ou date de facturation).

Le risque de change doit être appréhendé bien avant la facturation c'est-à-dire soit au stade de l'offre ou de la parution d'un catalogue de prix soit au moment de la confirmation de commande.

1 Le contexte des opérations avec risque de change

Les entreprises sont susceptibles d'effectuer des opérations financières en devises en dehors des opérations commerciales. Il peut s'agir d'opérations de prêt ou d'emprunt entre société mère et filiale et parfois entre donneur d'ordre et sous-traitant ou d'opérations d'investissement et donc il y a un risque de dépréciation de l'actif.

Dans le cadre de relation société mère et filiales, les transferts intragroupe concernent des prises en charge de frais généraux, de frais de recherche et développement, mais aussi des opérations d'acquisitions ou de cessions d'actifs qui engendrent aussi du risque de change tel que des rachats d'entreprises, des cessions de parts, des acquisitions de terrains...

Dans certains pays, les opérateurs importateurs ou exportateurs sont soumis à des réglementations des changes plus ou moins contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux.

Les entreprises peuvent gérer en interne le risque de change. Cependant, elles sont de plus en plus nombreuses à utiliser les produits proposés essentiellement par les banques ou moins fréquemment par les assureurs. Dans ce dernier cas, les techniques d'assurance sont proposées par les assureurs crédit. Le risque de change peut être incertain (période d'offre) ou certain (contrat commercial accepté et entrée en vigueur du contrat). Certaines techniques sont adaptées à toutes les situations d'autres ne sont utilisables que si le risque de change est certain.

Notons qu'une des premières techniques pour éviter le risque de change consiste à n'accepter de facturer ou d'être facturé que dans sa monnaie nationale. Les entreprises américaines fonctionnent généralement selon cette logique. Elles imposent souvent la facturation en USD. En Europe, les entreprises sont plus souples et s'adaptent selon le contexte économique et commercial.

2 Notion de risque de change

Une devise est caractérisée par un cours de change et un taux d'intérêt. Le taux sert de référence pour les opérations de prêt ou d'emprunt en devises.

EXEMPLE

On dispose des informations financières relatives au dollar américain :
Cours et taux de change sur le dollar américain

Cours de change 1 EUR =		Taux sur la devise	
Cours d'achat ou cours import	Cours de vente ou cours export	Taux emprunteur (bid)	Taux prêteur (offer)
1,0885 USD	1,0900 USD	1,9375 % ¹	2 %

Nota : code ISO des devises usuelles : USD : dollar américain ; JPY : yen japonais ; CAD : dollar canadien, SGD : dollar singapourien...

Le marché cote des cours comptants, appelés aussi cours spot et des cours à terme (Ct). Les cours à terme sont calculés puis construits à partir des paramètres suivants : cours comptant ; taux d'intérêt sur la devise étrangère et sur l'euro.

À une date donnée, on dispose du taux sur l'euro appelé Euribor : 0,40 % – 0,4037 % et sur le Libor USD : 0,9975 % – 1,0000 % et Cours de change au comptant 1 EUR : 1,0900 USD (Cj).

Voici la feuille de calcul :

1	2	3	4	5	6	col 7	(col 7 - 1,09) × 10 000
	USD	€	(col 2) + 1	(col 3) + 1	col 4/col 5	cours à terme	points (report)
échéance en jours						(col 6) × Cj	1,09054 - 1,09 = 0.00054
30	1%/12 = 0,000833	0.4%/12 = 0,000333	1,00083333	1,00033333	1,00049983	1,090544818	5
60	0,001667	0,000667	1,00166667	1,00066667	1,00099933	1,091089274	11
90	0,002500	0,001000	1,00250000	1,00100000	1,0014985	1,091633367	16
120	0,003333	0,001333	1,00333333	1,00133333	1,00199734	1,092177097	22
150	0,004167	0,001667	1,00416667	1,00166667	1,00249584	1,092720466	27
180	0,005000	0,002000	1,00500000	1,00200000	1,00299401	1,093263473	33
210	0,005833	0,002333	1,00583333	1,00233333	1,00349185	1,093806119	38
240	0,006667	0,002667	1,00666667	1,00266667	1,00398936	1,094348404	43
270	0,007500	0,003000	1,00750000	1,00300000	1,00448654	1,094890329	49
300	0,008333	0,003333	1,00833333	1,00333333	1,00498339	1,095431894	54
330	0,009167	0,003667	1,00916667	1,00366667	1,00547991	1,095973099	60
360	0,010000	0,004000	1,01000000	1,00400000	1,0059761	1,096513944	65

1. 115/16 %

EXEMPLE

Sur le dollar américain 1 EUR = 1,0900 USD

Échéance	Cours de vente ou cours export	Report (+) ou déport (-) par rapport au cours spot ¹
À 30 jours	1,0905 USD	+ 5 points ou 0,0005
À 60 jours	1,0911 USD	+ 11 points ou 0,0011
À 90 jours	1,0916 USD	+ 16 points ou 0,0016
À 120 jours	1,0922 USD	+ 22 points ou 0,0022

L'euro est en report par rapport au dollar si à terme l'euro s'apprécie. C'est le cas dans l'exemple ci-dessus. Dans le cas contraire, l'euro serait en déport.

EXEMPLE

De conversion de change

Hypothèse : 1 € : 1,1185 – 1,120 €

Créance export : 100 000 USD		Dettes import : 100 000 USD	
Cours de change	Contre-valeur en euros	Cours de change	Contre-valeur en euros
1,1200 USD	89 235,71 EUR ²	1,1185 USD	89 405,45 EUR ³

EXEMPLE

Perte ou gain de change

Cas export 1 : montant 100 000 USD payables à 180 jours.

Le jour de la vente l'euro cotait 1 EUR = 1,175 USD sur le marché au comptant. Le jour du règlement, la banque annonce 1 EUR = 1,285 USD. À l'échéance, l'exportateur va percevoir 77 821,01 €. On s'aperçoit que, si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu 100 000/1,175 USD soit 85 106,38 €. On constate un manque à gagner de 7 285,37 €⁴. Si à échéance, le cours de change avait été de 1 EUR = 1,10 USD, l'exportateur aurait bénéficié d'un gain de change de 5 802,71 €⁵.

Cas export 2 : montant 100 000 CAD payables à 90 jours.

Au moment de la facturation, l'euro cotait 1 EUR = 1,38 CAD. L'exportateur allemand a accordé à son client canadien un délai de règlement de 90 jours. Lors de son règlement, l'euro cotait 1 EUR = 1,30 CAD ; l'exportateur a donc encaissé (100 000 CAD/1,30) soit 76 923 €. Si le contrat avait été payable à vue, le vendeur allemand aurait été réglé immédiatement, à réception de facture, il aurait encaissé (100 000 CAD/1,38 €) soit 72 463 €.

On note que l'exportateur allemand a bénéficié d'une évolution favorable du CAD (l'euro s'étant déprécié cela signifie que le CAD s'est apprécié durant les 90 jours). L'entreprise allemande a encaissé 4 460 € de plus que prévu.

1. Cours de change au comptant 1 € : 1,0900 USD.

2. Commissions de change 0,1 pour 1 000. L'exportateur percevra la contre-valeur diminuée de la commission de change.

3. Commissions de change 0,1 pour 1 000. L'importateur décaissera la contre-valeur augmentée de la commission de change.

4. (77 821,01 – 85 106,38).

5. (90 909,09 – 85 106,38).

A La mesure du risque de change

EXEMPLE

Une maison de Champagne a signé un contrat pour 150 000 bouteilles de Champagne « Grand Cuvée » au prix unitaire de 13.2 USD la bouteille de 75 cl avec un client américain en CIP New York. La marchandise est payable à 90 jours. Le jour de la vente le dollar américain cotait 1 EUR = 1,10 USD sur le marché au comptant. Le jour du règlement, l'USD cote 1 EUR = 1,20 USD. On s'aperçoit que si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu $(150\,000 \times 13.2 \text{ USD} / 1,10 \text{ €})$ soit 1,8 million d'euros.

En accordant un délai de règlement de 90 jours, compte tenu de l'appréciation de l'euro et donc de la baisse du dollar, elle va recevoir $(150\,000 \times 13.2 \text{ USD} / 1,20 \text{ €})$ soit 1,650 million d'euros. **On constate un manque à gagner de 150 000 €.**

B La naissance du risque de change

1 • La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est **courte (short)**, à l'inverse on dira que la position est **longue (long)**.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (comptant, terme) par échéance (court terme, long terme).

2 • Risque de change et exportations

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change. S'il ne se protège pas du risque de variation de change, la perte éventuelle de change peut remettre en cause la rentabilité voire l'équilibre financier de l'opération commerciale.

3 • Risque de change et importations

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export (voir fiche X).

C Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. De nombreux paramètres peuvent influencer le choix de la devise durant la négociation commerciale telle que :

- ▶ monnaie de référence de l'acheteur compte tenu de la relation entre sa devise locale et le dollar par exemple ;
- ▶ devise des recettes export de l'acheteur ;
- ▶ financement en devises possible à des conditions plus avantageuses ;
- ▶ monnaie de référence des achats du vendeur (ou des intrants...). Ainsi des exportateurs français qui ont des coûts de production ou des coûts d'achat en USD pourront préférer facturer en USD plutôt qu'en euros.

Les avantages et inconvénients de la facturation en euros et en devises étrangères

	Facturation en euros ou en monnaie nationale	Facturation en devises étrangères
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le risque de change est inexistant : le vendeur connaît le montant exact de l'encaissement dès la conclusion du contrat. ▶ La facturation en monnaie nationale offre des facilités au niveau comptable. ▶ Les opérations avec l'étranger sont comptabilisées comme des opérations nationales. L'entreprise peut éviter une réduction potentielle de sa marge bénéficiaire suite à une évolution défavorable des cours de change. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'acheteur peut comparer plus aisément les prix entre plusieurs offres. ▶ Dans certaines devises, autres que l'euro, des financements sont possibles à des taux attractifs (actuellement le JPY et le CHF). ▶ La concession d'une facturation en devises peut donner la possibilité de négocier d'autres aspects financiers importants du contrat (comme, par exemple, la loi et le tribunal compétent en cas de litige). ▶ L'entreprise exportatrice peut espérer une évolution favorable des devises.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il y a transfert du risque de change sur l'acheteur, élément qui peut bouleverser le rapport de force dans la négociation. La négociation peut s'avérer difficile sur d'autres aspects du contrat. ▶ Le vendeur peut subir une perte d'opportunité liée à une évolution favorable de la monnaie étrangère s'il l'avait choisie comme monnaie de facturation. ▶ Une tarification en monnaie nationale est souvent accompagnée de clauses d'indexation rendant la protection illusoire. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Une politique de gestion du risque de change devra être mise en place. ▶ La facturation en devises apporte des lourdeurs comptables, les comptes clients se présentant en devises. La marge commerciale nette peut se réduire suite à une variation des cours de change défavorable ou encore au coût de la protection de change.

3 La couverture interne du risque de change

Les techniques les plus courantes sont :

- ▶ la clause de change contractuelle ;
- ▶ le *netting* ou compensation multilatérale des créances et des dettes en devises étrangères ;
- ▶ le termaillage ;
- ▶ la compensation des flux ;
- ▶ les *swaps* en devises.

<p>La clause de change contractuelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque. ▶ Cette clause peut prendre de nombreuses formes : il peut s'agir d'indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorable des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. Le cours de change peut évoluer à l'intérieur d'un tunnel (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise. ▶ À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes. Parfois le contrat indique qu'à partir d'un certain cours, les contreparties prévoient d'utiliser une autre devise de règlement et les cocontractants se partagent la variation de cours. Enfin certains accords précisent un prix libellé en différentes devises dont l'une sera choisie à l'échéance par l'acheteur ou le vendeur.
<p>Le netting</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ C'est une pratique plus courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique consiste à profiter des entrées dans une devise pour effectuer les règlements dans cette même devise. La position de change est ainsi limitée au solde. ▶ Cela oblige à limiter le nombre de devises afin de rendre la gestion de trésorerie devises pas trop lourde et à gérer les dates de règlement afin de compenser les créances et les dettes sur des dates régulières (décade, quinzaine, mois). ▶ Par ailleurs, cette technique permet de diminuer le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.
<p>Le termaillage</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Termaillage est souvent appelé « <i>leads and lags</i> ». Le « <i>leading</i> » (devancer) est à envisager dans le cas de paiement dans une devise qui s'apprécie (devise forte) ou dans le cas de réception de fonds dans une devise qui se déprécie (devise faible). ▶ Le « <i>legging</i> » (retarder) est à envisager dans le cas de réception de fonds dans une devise forte ou dans le cas de paiement dans une devise faible. ▶ Dans la pratique, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.
<p>La compensation des flux</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elle n'est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.
<p>Les swaps de devises</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ On nomme <i>swap</i> l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

4 Les couvertures externes du risque de change à l'export

A Les couvertures externes proposées par les banques

On se limitera aux produits suivants : couverture à terme, avance en devises et l'option de change.

B La couverture à terme

La couverture sur le marché à terme est une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. La couverture à terme se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue.

1 • Principes

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devises pour une échéance future. L'exportateur, pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant des devises de sa créance. Il « bloque » ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale qu'il recevra à l'échéance.

À l'export, l'entreprise craint une dépréciation de la devise étrangère dans laquelle elle a facturé. Elle souhaite bloquer un cours de change pour réaliser le paiement à échéance à un cours garanti.

Le calcul du cours à terme peut se faire selon la méthode des points ou selon la méthode directe du calcul du cours à terme.

Un exportateur vend en USD pour 8,64 millions du blé à un client égyptien (vendeur d'USD à terme), on peut calculer le cours de change de l'€/USD à 3 mois (90 jours).

Nous disposons toujours des éléments suivants :

- ▶ Spot €/USD : **1,0785/1,0800**
- ▶ Taux USD à 3 mois : 0,9983 %/ **1,0000 %**
- ▶ Taux € à 3 mois : 0,4000 %/0,4018 %.
- ▶ La banque prend comme base spot : **1,0800**

Pour effectuer la couverture de l'opération, on part du montant à terme soit par exemple 8,64 millions USD à recevoir qui représentent aujourd'hui à titre indicatif : $8\,640\,000 / 1,0800 = 8\,000\,000$ d'euros.

La banque emprunte 8,64 millions d'USD qui donneront lieu à un remboursement de $8\,640\,000 \times 1,0000 \% \times 90/360 = 8\,661\,600$ € dans 3 mois.

Les 8,64 millions d'USD sont convertis en € soit 8 000 000 d'euros (la banque retient le cours de référence 1 € = 1,08 USD).

Les 8 000 000 USD sont placés à 0,40 % pendant 90 jours car l'exportateur n'a pas besoin des euros avant l'échéance de paiement en USD. Ce placement génère $8\,000\,000 \times 0,40 \% \times 90/360 = 8\,000$ €, le montant récupéré est donc égal à 8 008 000 USD.

Le cours à terme est donné par le rapport $8\,661\,600 / 8\,008\,000$ soit **1,0816 soit un report de 16 points.**

Conclusion : si l'exportateur opte pour une couverture à terme, il est sûr de recevoir pour son exportation de 8 640 000 USD, – 7 988 165,68 € – minorés des commissions de change et de transfert soit un peu moins que la contre-valeur en euros le jour de la vente (8 000 000 €).

Si l'entreprise ne se couvre pas, deux hypothèses pourraient être imaginées.

Hypothèse 1 : à l'échéance de paiement, le cours est 1 € = 1,0188 - 1,0200 USD.

Le montant a encaissé en euros sera de 8 640 000/1,0200 = 8 470 588,24 € soit une recette supplémentaire de 470 588,24 € comparé au prix en euros lors de la vente et de 482 423 € par rapport une couverture à terme (8 470 588 – 7 988 165). C'est normal, la vente est en dollars et le cours de l'euro contre l'USD a baissé de 1.08 à 1,03, donc le dollar s'est apprécié ; c'est favorable pour l'exportateur.

Hypothèse 2 : à l'échéance de paiement, le cours est 1 € = 1,1184 – 1,1200 USD.

Le montant qui serait encaissé en euros sera de 8 640 000/1,1200 = 7 714 285,71 € soit une perte de change de 285 714 € par rapport à la contre-valeur en euros lors de la commande (8 000 000) et de 273 880 € comparé au prix en euros par rapport à une couverture à terme (7 714 285 – 7 988 165). C'est normal, la vente est en dollars et le cours de l'euro contre l'USD a augmenté de 1,08 à 1,16, donc le dollar s'est déprécié

On retrouve les limites de la couverture à terme, l'exportateur ne peut pas bénéficier d'une évolution favorable de la devise de facturation mais il est protégé d'une baisse du dollar.

Il est important de noter que le cours à terme aurait pu être calculé par la formule suivante :

$$\frac{1,08 \times \left(1 + 1,00\% \times \frac{90}{360}\right)}{\left(1 + 0,40\% \times \frac{90}{360}\right)} = 1,0816$$

APPLICATION

ÉNONCÉ

La société Fromexport exporte du fromage en Europe, au Japon, aux EU et Canada. La dernière opération a été négociée dans les conditions suivantes :

Montant de la commande d'un client américain : 33 920 USD, échéance à 60 jours, date de facturation payable par virement Swift. Le 25 mars, la société Fromexport a opté pour une couverture à terme. La banque lui propose un change à terme fixe dans les conditions financières suivantes :

Taux du Libor USD à 60 jours : 1,1925 % – 1,2000 %

Taux de l'Euribor à 60 jours : Euribor 2 mois est égal à 0,3000 % – 0,3065 %

Cours de change 1 € = 1,0587 – 1,0600 USD

- 1 Quel est le cours à terme proposé par la banque ?
- 2 Quel sera le montant net encaissé après déduction d'une commission de change de 20 € ?
- 3 Si à l'échéance le cours réel était de 1 € = 1,02 USD, que se passerait-il ? Commenter.
- 4 Si à l'échéance le cours réel était de 1 € = 1,15 USD, que se passerait-il ? Commenter.

SOLUTION

- 1 Le cours à terme peut être calculé par la formule suivante :

$$1,06 \times (1 + 1,20 \% \times 60/360) / (1 + 0,30 \% \times 60/360) = 1,0608 \text{ (exactement } 1,06079)$$

Les points de terme sont donnés par le tableau suivant :

1	2	3	4	5	6	col 7	(col -1,09) × 10 000
	USD	€	(col 2) +1	(col 3) +1	col 4/col 5	cours à terme	points (report)
échéance en jours						(col 6 x Cj)	
30	0,001000	0,000250	1,00100000	1,000250000	1,00074981	1,060794801	8
60	0,002000	0,000500	1,00200000	1,000500000	1,00149925	1,061589205	16
90	0,003000	0,000750	1,00300000	1,000750000	1,00224831	1,062383213	24
120	0,004000	0,001000	1,00400000	1,001000000	1,002997	1,063176823	32

$C_j = 1,06$

Le cours à terme est donc égal à $1,0600 + 0,008 = 1,0608$ soit $1 \text{ €} = 1,0608 \text{ USD}$ à 60 jours. On dit que l'euro est **en report** par rapport au dollar. La banque s'engage à livrer des dollars à ce cours quel que soit le cours réel à échéance de 60 jours.

Dans le cas présent, le report est défavorable à l'exportateur. L'euro prend de la valeur, donc le dollar déprécie dans le temps. Cependant, la stratégie de couverture à terme permet à l'exportateur de bloquer un cours de change de façon définitive.

L'exportation permet d'encaisser à $33\,920/1,0608$ soit $31\,975,87 \text{ €}$. Par rapport au cours en vigueur lors de la facturation la recette est légèrement inférieure ($32\,000 - 31\,975,87$) environ 25 € en moins.

- 2 L'exportation permet d'encaisser $31\,955,87 \text{ €}$ après déduction de la commission de change de 20 € .

Pour mesurer l'intérêt de la couverture de change à terme, il suffit de prendre deux hypothèses de cours de change réels à l'échéance du règlement.

- 3 Si à l'échéance le cours réel était de $1 \text{ €} = 1,02 \text{ USD}$, l'exportateur aurait encaissé $33\,920/1,0200 = 33\,254,90 \text{ €}$ (hors commissions de change) soit $1\,254,90 \text{ €}$ en plus. La couverture à terme ne lui a pas permis de profiter de l'appréciation du dollar.
- 4 Si à l'échéance le cours réel était de $1 \text{ €} = 1,15 \text{ USD}$, l'exportateur aurait encaissé $33\,920/1,1500 = 29\,495,65 \text{ €}$ (hors commissions de change) soit $2\,504,35 \text{ €}$ de moins que le cours en vigueur lors de la facturation et $2\,480,22$ de moins que la somme garantie par une couverture à terme.

Il est assez fréquent que l'entreprise dispose directement des points de terme pour calculer le cours à terme. La banque indique à une date donnée, pour une devise et des échéances précises les points de terme comme le montre l'exemple ci-après.

EXEMPLE

Une entreprise du secteur pharmaceutique doit facturer en SGD (dollar de Singapour) l'équivalent de $100\,000 \text{ €}$ un client Singapourien, échéance dans 60 jours. Afin de se prémunir du risque de change l'exportateur veut mettre en une couverture à terme.

La banque communique les points de terme et le cours comptant actuel.

Cours comptant 1 € : 1,4064 – 1,4070 SGD
Points de terme € contre SGD

Échéance en jours	30	60	90	120
Déport	32	64	97	131

Le cours à terme est donné par Cours comptant + report ou – le déport. Dans le cas présent $1,4070 - 0,0064 = 1,4006$. Les 100 000 € représentent 140 060 SGD à 60 jours sur la base d'une couverture à terme.

Si l'exportateur devait faire une proposition indiquant marchandise expédiée en maritime dans 30 jours, payable à 60 jours date de B/L. Le cours à terme à retenir est celui de la date prévisionnelle de l'encaissement soit 90 jours date d'établissement de l'offre. La couverture à terme doit être mise en place que si l'opération commerciale est certaine.

Atouts et limites du change à terme

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le cours est garanti et connu dès la couverture. ▶ Cette technique ne nécessite aucun suivi administratif. Elle est souple d'utilisation (échéance sur mesure, couverture pour de nombreuses monnaies). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Cette technique est peu adaptée aux risques potentiels en raison du caractère irrévocable de l'engagement, même si l'exportateur peut proroger sa position. ▶ À l'export, le client étranger doit être ponctuel dans son règlement afin que ce dernier puisse permettre de rembourser la banque prêteuse. Il est prudent d'anticiper un délai supplémentaire sinon l'exportateur supportera des déports et reports jusqu'au dénouement de l'opération. Le cours garanti n'est pas négociable. ▶ Tant à l'export qu'à l'import, l'entreprise ne peut pas profiter d'une évolution favorable des cours de la devise sauf à utiliser le change à terme avec intérêt.

2 • Change à terme et refinancement à l'export

L'exportateur recherche non seulement à couvrir son risque de change mais aussi à se refinancer. En effet, ayant accordé un crédit à son client, on parle de crédit fournisseur, l'exportateur souhaite obtenir de son banquier une facilité de trésorerie pour faire face à ses dépenses et à ses dettes en attendant l'échéance de sa créance export. Les banques peuvent proposer d'escompter la créance export. Certaines banques gardent le vocable de MCNE. Il s'agit d'une mobilisation de créance née sur l'étranger, d'autres parlent de Dailly Étranger. Lorsque la créance est en devises, l'escompte sera réalisé sur la base d'une valeur future établie à partir d'une couverture à terme (voir chapitre précédent).

Les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change.

Généralement le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise.

À l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise (par exemple Libor, USD, 3 mois).

L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche voire inférieur au taux du crédit dans sa monnaie nationale.

Il existe deux possibilités :

- ▶ l'entreprise emprunte le montant exact de la créance export, elle devra à échéance rembourser le capital majoré des intérêts. Ces derniers pourraient être couverts par un achat à terme pour couvrir le risque de change sur les intérêts. Le capital emprunté est par ailleurs remboursé par le règlement du nominal de la facture par le client étranger ;
- ▶ l'autre solution consiste à emprunter un montant légèrement inférieur à la facture afin que le montant emprunté majoré des intérêts corresponde au règlement futur du client étranger. Cette solution a l'avantage de supprimer le risque de change sur les intérêts.

La décision de recourir aux avances en devises dépend de l'état de la trésorerie de l'entreprise et du différentiel de taux d'intérêt entre les financements en monnaie locale et ceux dans la devise étrangère.

EXEMPLE

Une société vient de signer un contrat avec un client brésilien pour 156 000 USD payables à 90 jours. Elle veut se couvrir contre le risque de change pour 156 000 USD par une avance en devises auprès de la Société Générale.

L'exportateur choisit l'avance en devises avec intérêts précomptés.

Elle dispose des informations suivantes :

Cours comptant 1 € : 1,0590 – 1,0600

Taux d'intérêt USD : 0,80 %.

Taux d'intérêt € : 0.50 %.

La banque accorde un prêt d'un montant E pour trois mois tels que E + les intérêts sont égaux à 156 000 USD.

La somme à emprunter : E tel que $E \times (1 + t \times 90/360) = 156\,000$ USD d'où $E = \frac{156\,000}{1 + \left(\frac{0,008}{4}\right)} = 155\,688,62$ USD.

Ici $t = 0,80$ %. L'emprunt génère donc 311,38 USD d'intérêts en 3 mois.

L'exportateur perçoit la somme de 155 688,62 USD qui sont convertis en € au cours comptant (1,0600).

L'exportateur obtient 146 876,06 € (hors commission de change).

À échéance de 90 jours, l'exportateur peut rembourser les 156 000 USD (capital emprunté + intérêts) grâce au paiement de l'acheteur américain.

Atouts et limites de l'avance en devises

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Technique très simple qui ne nécessite aucun suivi par l'entreprise. ▶ Possibilité d'obtenir une ADE pour des montants faibles ou importants en fonction des lignes de crédit négociées avec la Banque. ▶ Si le taux de l'euro-devise est inférieur au taux de l'euribor, l'ADE devient encore plus favorable. ▶ La gestion du risque de change peut se faire opération après opération. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'échéance de la créance doit être connue, car celle du prêt sera souvent alignée sur cette dernière. Cependant en fonction de la solvabilité de l'entreprise, les lignes d'ADE peuvent être très réduites ou au contraire prorogées en fonction des besoins de l'exportateur. ▶ Cette technique n'est pas adaptée à la couverture du risque de change potentiel (ou incertain) en période d'offre mais concerne les opérations certaines. ▶ L'exportateur ne pourra pas bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise entre l'ADE et le règlement du client étranger.

D Les options de change

Les techniques précédentes sont bien adaptées à la couverture d'un risque de change certain, c'est-à-dire lorsque la réalisation de l'opération commerciale est sûre. Ce n'est pas toujours le cas. Ainsi l'opération est incertaine dans le cas des appels d'offres ou des ventes en devises « sur prix catalogue avec une validité de plusieurs mois ». Les techniques précédemment évoquées offrent peu de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise entre le moment de la facturation et le paiement. Les options de change répondent à deux objectifs :

- ▶ profiter d'une évolution favorable du marché des changes ;
- ▶ couvrir un risque de change certain ou incertain.

1 • Définition

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

Ainsi l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit – et non l'obligation – de vendre un certain montant de devises.

Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit – et non l'obligation – d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

2 • Déroulement de l'option

L'option de change permet donc à son détenteur de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise.

En contrepartie du service et des risques encourus par le vendeur de l'option (généralement un banquier), une prime, plus ou moins importante suivant les situations (devises, durées de couverture, cours garantis), est demandée à l'acheteur de l'option. Le risque de l'acheteur d'options est ainsi limité au montant de cette prime.

Le dénouement d'une option peut se faire selon trois voies :

- ▶ il y a abandon de l'option si l'acheteur d'option trouve avantage à acheter (ou à vendre) ses devises sur le marché des changes ;
- ▶ il y aura exercice de l'option dans le cas contraire ;
- ▶ enfin, il y a revente de l'option lorsque celle-ci a encore une valeur positive et que l'entreprise n'a pas réalisé son opération commerciale et n'a plus besoin de l'option.

Option européenne ou américaine

Option européenne et option américaine	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dans le cas d'une option européenne, l'exercice de l'option ne peut se faire qu'à l'échéance, tandis que dans le cas d'une option américaine, l'option peut être exercée pendant toute la durée de vie du contrat jusqu'à son échéance. Toute autre chose restant égale, la prime d'une option américaine sera plus élevée que la prime d'une option européenne.
Option d'achat ou option de vente	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pour un couple de devises fixé, il existe deux catégories d'options : <ul style="list-style-type: none"> - l'option d'achat (call) de cette devise, qui protège l'acheteur de l'option de l'appréciation de la devise dans laquelle il a été facturé. Elle correspond au besoin d'un importateur qui veut se protéger d'une hausse de la devise de facturation ; - l'importateur achète une option selon le libellé suivant : achat d'un put monnaie locale (ex €)/call devise étrangère de facturation (ex USD), prix d'exercice, échéance et type (option européenne ou américaine). Un exportateur achète un call €/put USD.

3 • L'exercice de l'option

Un exportateur achète, quant à lui, une option de vente de devises pour se protéger contre une baisse de la devise dans laquelle il a facturé son client étranger. Si le cours a effectivement fortement baissé et est en deçà de celui du prix d'exercice de l'option, l'entreprise a intérêt à exercer celle-ci. À l'inverse, si le cours a fortement augmenté (donnant une variation supérieure au prix de l'option), l'entreprise a intérêt à abandonner l'option et à changer les devises sur le marché au comptant.

4 • La fixation du prix d'exercice

Le choix du prix d'exercice est laissé à l'initiative de l'acheteur qui le propose au vendeur. Ce prix d'exercice ou « strikeprice » sera le cours auquel s'échangeront les devises en cas d'exercice de l'option.

Le prix d'exercice peut être à la monnaie, lorsqu'il est choisi égal au cours comptant (option américaine) ou au cours à terme en option européenne.

Le prix d'exercice est dans la monnaie, si le cours choisi est plus favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas la prime devient de plus en plus élevée.

Le prix d'exercice est en dehors de la monnaie, si le cours choisi est moins favorable pour l'acheteur d'option. Dans ce cas la prime devient de plus en plus faible.

Avantages et inconvénients des options

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Adaptée à la couverture des risques certains mais également et surtout aux risques incertains. ▶ En cas d'acceptation de l'offre, cette technique permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère. ▶ Possibilité de revente de l'option dans le cas où le contrat n'est pas signé. ▶ Pas d'impact bilanciel pour l'exportateur. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le coût de la prime parfois élevé. ▶ Assez technique. Nécessite un suivi du trésorier. ▶ Montant minimal de l'opération (au moins 100 000 USD). ▶ Ne constitue pas une source de financement.

5 La gestion du risque de change par les techniques d'assurance

Les assureurs proposaient une panoplie de produits d'assurance pour couvrir le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipements légers ou lourds lié à des exportations. Actuellement, en France, il y a peu de possibilité de couvrir le risque change des exportations de commerce courant par des produits d'assurance.

Coface reste l'assureur majeur en termes de couverture du risque de change lié aux contrats export de biens d'équipement dont la durée de réalisation peut courir sur plusieurs années.

Depuis une dizaine d'années, Atradius propose aussi de couvrir le risque change sur les contrats export.

Simple d'utilisation et adaptées aussi bien à des PME qu'à des grandes entreprises; la plupart des polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte, d'autres polices proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

A L'offre BPI (Banque Publique d'Investissement), anciennement offre Coface)¹

1 • Couverture en période de négociation

L'assurance change « négociation » et l'assurance change « négociation avec intéressement » sont des polices adaptées à la négociation des contrats et donc au risque de change incertain.

À l'initiative des pouvoirs publics, elles ont été mises en place pour couvrir le risque de change des exportateurs de grands contrats d'équipement.

Le principe ressemble à une couverture à terme, un cours de change de référence est garanti, il sera ensuite appliqué pour la période de remboursement de l'acheteur. Toutes les polices supposent le paiement d'une prime d'assurance qui se décompose en deux parties : une prime de mise en place et une prime de succès (dans le cas où l'entreprise emporte le contrat au terme de la négociation).

L'assurance change négociation ne permet pas la renégociation du cours garanti tandis que la version avec intéressement autorise l'exportateur à changer de cours de référence si l'évolution de la devise étrangère lui est favorable.

1. www.bpifrance.fr

2 • L'assurance change négociation par l'exemple

EXEMPLE

Une société a répondu à un appel d'offres et se trouve engagée dans une offre pour 3,1 millions de dollars australiens sur 12 mois, durée de la validité de l'offre. Le montant garanti de l'offre s'élève à AUD 3 100 000 et BPI propose un cours garanti : € 1 = 1,55 AUD, soit une contre-valeur de 2 000 000 d'euros.

Cas 1 : version Change Négociation

Hypothèse 1 : Cours de liquidation à l'échéance de paiement 1 € = 1,64 AUD	Hypothèse 2 : Cours de liquidation à l'échéance de paiement : 1 € = 1,49 AUD
Perte indemnisée par BPI € 109 756	Gain de change reversé à BPI € 80 536

Prime totale 2 500 € environ selon le barème de l'assureur.

Cas 2 : version Change Négociation avec intéressement à 50 %.

La devise s'est appréciée contre l'euro pendant la période de négociation. L'entreprise exportatrice a opté à la signature du contrat d'assurance change pour un intéressement de 50 %. En cas d'évolution favorable, l'exportateur profitera de 50 % du gain de change mais ne supportera aucune perte.

24 La gestion du risque de change sur les importations et leur financement

Les importateurs n'ont pas toujours la possibilité d'exiger de leurs fournisseurs une facturation dans leur devise. Soit la marchandise concernée se négocie traditionnellement en USD, soit le fournisseur bénéficie d'un rapport de force qui lui permet d'imposer la devise du contrat.

Dans le cas d'une facturation en devises étrangères, l'importateur se trouve en risque de change. En effet, lors du paiement effectif, si la devise étrangère s'est appréciée, le décaissement sera plus élevé qu'initialement prévu. Quels sont les outils disponibles pour couvrir le risque de change import ?

Comme dans le cas de l'export, l'importateur peut être en risque de change certain (commande ferme) ou en risque incertain (demande de devis, lancement d'appel d'offres, achat sur catalogue de prix...).

1 Sensibilisation au risque de change à l'import

Une entreprise importatrice passe auprès de son fournisseur américain une commande de gros matériels de chantier type Caterpillar pour 1 080 000 USD. La commande est passée début mars 2017 au moment où le dollar américain cote 1 € = 1,08 USD. Aucun acompte n'est exigé du fournisseur.

Sur la base du cours comptant cette importation a un coût d'achat de 1,08 million/1,08 soit 1 million d'euros.

Le délai d'expédition est de 9 mois (période nécessaire à la mise en production) et les conditions de paiement prévoient 3 mois date d'expédition.

En supposant que le matériel soit expédié au bout de neuf mois, le paiement devra être réalisé dans un an de la date de la commande. Personne ne peut donner un an à l'avance le cours de change en vigueur en mars 2018.

Prenons les hypothèses suivantes :

À la date du paiement, l'importateur constate que le cours de change est :

Cas 1 : 1 EUR = 1,0400 USD

Cas 2 : 1 EUR = 1,1600 USD

Selon les hypothèses ci-dessus, quel est le coût définitif de cette acquisition et quel est l'impact pour l'importateur.

Hypothèses	Cas 1 : 1 EUR = 1,0400 USD	Cas 2 : 1 EUR = 1,1600 USD
Prix d'achat valorisé au cours à échéance	1 038 461,54 €	931 034,48 €
Prix d'achat valorisé au cours à la date de la passation de la commande	1 000 000 €	1 000 000 €
Gain ou perte de change	Perte 38 461,54 €	Gain 68 965,52 €
Évolution de l'euro	Si l'euro se déprécie, le coût d'importation en euros augmente. C'est défavorable à l'importateur.	Si l'euro s'apprécie, le coût d'importation en euros diminue. C'est favorable à l'importateur.

2 Les solutions internes de couverture

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs mécanismes. Cependant sa marge de manœuvre peut être limitée par le jeu de la concurrence par les prix ou par le rapport de force entre lui et ses clients. À titre indicatif, voici quelques solutions :

- ▶ introduction d'un cours de référence avec indexation dans le contrat ;
- ▶ revente des produits importés en tenant compte des cours de change effectifs, cependant l'importateur risque de perdre de la compétitivité ;
- ▶ ouverture d'un compte en devises pour régler les importations en supposant qu'il reçoit par ailleurs des devises étrangères suite à ses exportations ;
- ▶ utilisation des techniques de *netting* (compensation multilatérale des créances et des dettes lorsque l'acheteur appartient un groupe avec de nombreuses filiales à l'étranger)...

3 Les techniques bancaires de couverture

Les banques proposent un éventail de produits assez large qui offrent des avantages et des inconvénients : couverture à terme, avance en devise et option de change.

A L'achat à terme

Type de couverture	Commentaires
Achat à terme de devises étrangères	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. ▶ Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. ▶ En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. ▶ Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

Le report ou déport (appelé aussi point de swap) représente le **différentiel d'intérêt** entre les deux devises d'un contrat de change à terme. En effet, pour la banque qui va coter à son client un prix de change à terme, cela revient à **contracter** simultanément un **prêt** et un **emprunt** dans deux devises différentes et ce pour un même nominal.

Un importateur achète en USD pour 8,64 millions de sucre brésilien (acheteur d'USD à terme), on peut calculer cours de change de l'EUR/USD à 3 mois (90 jours).

Nous disposons toujours des éléments suivants :

- ▶ Spot EUR/USD : **1,0800/1,0810**
- ▶ Taux USD à 3 mois : **1,0000 %/ 1,0015 %**
- ▶ Taux EUR à 3 mois : **0,3980 %/0,4000 %**.
- ▶ La banque prend comme base spot : **1,0800**

Pour effectuer la couverture de l'opération, on part du montant à terme soit par exemple 8,64 millions USD à payer ce qui représente aujourd'hui en euros : 8 640 000/**1,0800** = **8 000 000 d'euros**

- ▶ La banque emprunte 8 millions d'euros qui donneront lieu à un remboursement de $8\,000\,000 \times 0,4000\% \times 90/360 = 8\,008\,000$ € dans 3 mois.
- ▶ Les 8 millions d'euros sont convertis en USD soit 8 640 000 USD (la banque retient le cours de référence 1 EUR = 1,08 USD).
- ▶ Les 8 640 000 USD sont placés à 1 % pendant 90 jours car l'importateur n'a pas besoin des dollars avant l'échéance de paiement. Ce placement génère $8\,640\,000 \times 1\% \times 90/360 = 21\,600$ USD, le montant récupéré est donc égal à 8 661 600 USD.
- ▶ Le cours à terme est donné par le rapport $8\,661\,600/8\,008\,000$ soit **1,0816 soit un report de 16 points.**

Conclusion, si l'importateur opte pour une couverture à terme, il est sûr de payer son importation de 8 640 000 USD - 7 988 165,68 € – majorés des commissions de change et de transfert. Si l'entreprise ne se couvre pas, deux hypothèses pourraient être imaginées.

Hypothèse 1 : à l'échéance de paiement, le cours est 1 EUR = 1,0300 - 1,0312 USD.

Le montant à décaisser en euros sera de $8\,640\,000/1,0300 = 8\,388\,349,51$ € soit un surcoût de 388 349 € comparé au prix en euros lors de l'achat et de 400 184 € par rapport une couverture à terme ($8\,388\,349 - 7\,988\,165$). C'est normal, l'achat est en dollars et le cours de l'euro contre l'USD a baissé de 1,08 à 1,03.

Hypothèse 2 : à l'échéance de paiement, le cours est 1 EUR = 1,1600 – 1,1615 USD.

Le montant à décaisser en euros sera de $8\,640\,000/1,1600 = 7\,448\,275,86$ € soit une économie de 551 725 € par rapport à la contre-valeur en euros lors de la commande (8 000 000) et de 539 890 € comparés au prix en euros par rapport une couverture à terme ($7\,448\,275 - 7\,988\,165$). C'est normal, l'achat est en dollars et le cours de l'euro contre l'USD a augmenté de 1,08 à 1,16, donc le dollar s'est déprécié.

On retrouve les limites de la couverture à terme, l'importateur ne peut pas bénéficier d'une évolution favorable de la devise de facturation mais il est protégé d'une hausse du dollar.

Il est important de noter que le cours à terme aurait pu être calculé par la formule suivante :

$$\frac{1,08 \times \left(1 + 1,00\% \times \frac{90}{360} \right)}{1 + 0,40\% \times \frac{90}{360}} = 1,0816$$

À titre indicatif, avec les mêmes données, le cours à terme en cas d'exportation aurait été le suivant

$$\frac{1,0810 \times \left(1 + 1,0015\% \times \frac{90}{360} \right)}{\left(1 + 0,3980\% \times \frac{90}{360} \right)} = 1,0826$$

APPLICATION

ÉNONCÉ

La société Sulvino importe du vin du nouveau monde, qu'elle distribue en France auprès de cavistes et de façon irrégulière auprès de grandes surfaces. La dernière opération a été négociée dans les conditions suivantes :

Montant de la commande : 318 000 USD, échéance à 120 jours date de facturation payable par virement Swift. Le 20 mars, la société Sulvino a opté par une couverture à terme. La banque lui propose un change à terme fixe dans les conditions financières suivantes :

Taux de l'Euribor à 90 jours : 0,5925 % – 0,6000 % au 20 mars 2017.

Taux du Libor USD à 90 jours : 0,9000 % – 0,90675 % le 20 mars 2017.

Cours de change 1 EUR = 1,0600 – 1,0620 USD.

- 1 Quel est le cours à terme proposé par la banque ?
- 2 Quelle sera la somme en euros à décaisser hors commissions de change ?

175

SOLUTION

- 1 Calculs du coût à court terme

On utilise les informations suivantes :

- ▶ 1 EUR = 1,06 USD
- ▶ Libor USD = 0,90 %
- ▶ Euribor = 0,60 %
- ▶ Échéance 120 jours (soit un tiers d'année)

$$\text{Le cours à terme : } 1,06 \times \frac{1 + (0,90\% / 3)}{1 + (0,60\% / 3)} = 1,06 \times \frac{1,003}{1,002} = 1 \text{ EUR} = 1,06106 \text{ USD}$$

- 2 Somme à décaisser hors commission de change

$$S = \frac{318000}{1,06106} = 299700 \text{ EUR}$$

La somme est définie même en cas d'appréciation du dollar.

Cette technique présente des avantages et des inconvénients :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Couverture du risque de change simple à mettre en place. ▶ Pas de primes à payer mais uniquement une commission de mise en place. ▶ Instrument flexible : montant, devises et échéance peuvent être négociés avec la banque. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Manque à gagner en cas d'évolution favorable de la devise étrangère (c'est-à-dire appréciation de l'euro contre la devise étrangère).

B L'avance en devises à l'import

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

Cette technique nécessite tout d'abord que l'importateur ait négocié avec sa banque une ligne de crédit en devises ; il s'agit pour le banquier d'un « crédit en blanc » au même titre qu'un découvert bancaire.

Généralement, l'avance en devises à l'import est mise en place dans les cas suivants :

- ▶ le paiement comptant permet de bénéficier d'un escompte commercial ;
- ▶ le paiement comptant motive le fournisseur étranger à livrer dans des délais plus courts en rendant la commande prioritaire ;
- ▶ le paiement comptant est exigé par le fournisseur or l'importateur ne dispose pas des fonds immédiatement et souhaite financer son besoin en fonds de roulement.

Cependant à l'échéance du prêt, l'importateur doit rembourser le prêt en devises majoré des intérêts. Soit, celui-ci ne dispose pas de rentrée en devises étrangères et une couverture de change pourrait être mise en place (couverture à terme voire option de change) soit il dispose d'un compte en devises et reçoit régulièrement des devises étrangères suite à ses exportations. Dans ce dernier cas, la couverture n'est pas absolument nécessaire en fonction du calendrier des recettes en devises.

C L'option de change à l'import

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

ASPECTS BANCAIRES DES OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

- 25** Choisir les instruments et techniques de paiement
- 26** Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire
- 27** Monter un crédit documentaire import et étude de cas
- 28** Gérer un crédit documentaire transférable
- 29** Se servir des PBIS et des RUU 600 pour le contrôle des documents du crédit documentaire
- 30** Maîtriser l'utilisation de la lettre de crédit stand-by
- 31** Comprendre l'OBP (Obligation Bancaire de Paiement)
- 32** Financer ses opérations import et export à court terme
- 33** Maîtriser les cautionnements et garanties internationales
- 34** Utiliser les financements hors commerce courant

25 Choisir les instruments et techniques de paiement

1 Distinction entre instruments de paiement et techniques de paiement

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont plus spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. « Vendre c'est bien, être payé c'est mieux », doit être le leitmotiv des exportateurs. Ces derniers recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier.

Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des cocontractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

REMARQUE

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client.

À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. En tant qu'importateur, il pourra dans certains cas imposer la technique de paiement mais le fournisseur refuser de vendre si la technique le met en risque de non-paiement.

On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire.

Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Il s'agit de « *l'open account* ».

Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

2 Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement, par virement bancaire (SWIFT), par chèque (de moins en moins utilisé) ou par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre – *promissory note* – émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change – *bill of exchange* – émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

A Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Très rapide et sûr sur le plan technique ▶ Peu onéreux ▶ Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Émission à l'initiative de l'acheteur ▶ Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ▶ Risque de change si le virement est libellé en devises

REMARQUE

Notons qu'au sein de l'Europe, dans la continuité de l'euro, les États ont mis en place à partir de 2008 la zone SEPA (*Single Euro Payments Area*). Il s'agit de faciliter l'harmonisation des règles bancaires européennes et de simplifier le paiement des transactions commerciales intra-européennes en réduisant leurs coûts bancaires.

Depuis janvier 2008, le *SEPA Credit Transfer* permettra de réaliser des virements dans l'Espace Economique Européen avec une traçabilité totale, dans le cadre de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

Les 31 pays de l'espace SEPA

Pays de la zone euro	Pays hors zone euro
Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Slovénie	Bulgarie, Chypre, Danemark, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse

B Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux en apparence, il le devient sur des devises exotiques et selon les schémas de recouvrement. Le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Facilité d'utilisation. ▶ Commissions faibles sur les chèques de montant élevé. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Émission à l'initiative de l'acheteur. ▶ Temps d'encaissement parfois très long. ▶ Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire. ▶ Coût élevé pour les chèques de faibles montants. ▶ Risque de change si le chèque est établi en devises compte tenu du temps de recouvrement. ▶ Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne. ▶ Risque de <i>stop-payment</i> : c'est la révocation de l'ordre de paiement. ▶ Risque de non-paiement si chèque impayé. ▶ Recours juridique parfois long et difficile.

C La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier). ▶ Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol. ▶ Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur.





Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il détermine précisément la date d'échéance. ▶ Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé. ▶ Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

D Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisante peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou « *d'open account* ». En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.

3 Les techniques de paiement

A L'encaissement simple

Il consiste à ce que la marchandise ou le service soit payé soit :

- ▶ d'avance ce qui n'est pas toujours possible en fonction du contrôle des changes dans le pays de l'acheteur ;
- ▶ au comptant ou à échéance avec matérialisation d'une traite ou non.

Si les opérateurs ne peuvent retenir la solution de l'encaissement simple, l'encaissement documentaire est une alternative : il comprend essentiellement la remise documentaire et le crédit documentaire

B La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).

1 • Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- ▶ **le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;

- ▶ **la banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- ▶ **la banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

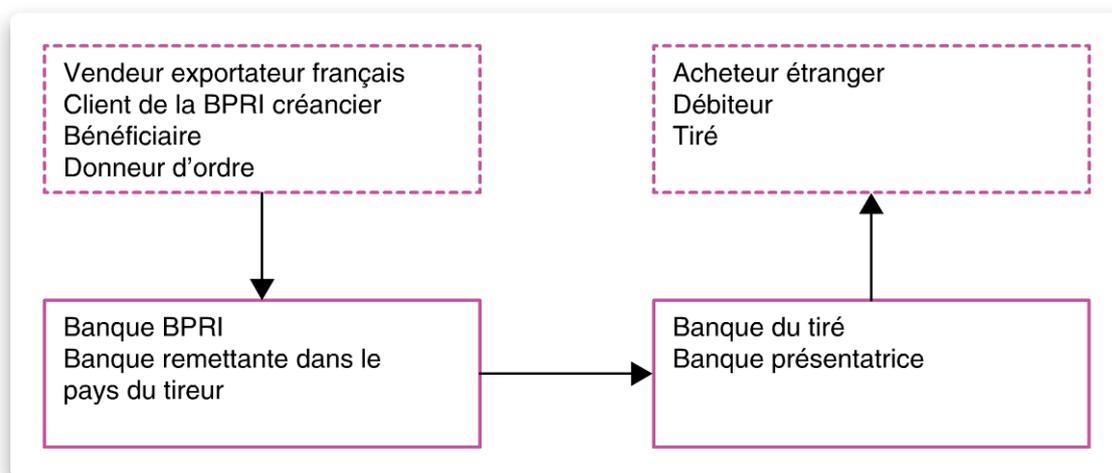
Cependant, l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

2 • Le mécanisme

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Schéma export



On distingue six étapes dans cette procédure :

- ▶ étape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- ▶ étape 2 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur en France ;
- ▶ étape 3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- ▶ étape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
- ▶ étapes 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ». Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire.

REMARQUE

Cependant, il est important de signaler l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque. » Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque présentatrice n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité.

3 • Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. ▶ La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. ▶ Le coût bancaire est minime. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. ▶ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. ▶ Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage). ▶ Le vendeur supporte le risque de non-transfert en cas de manque de devises dans le pays de l'acheteur.

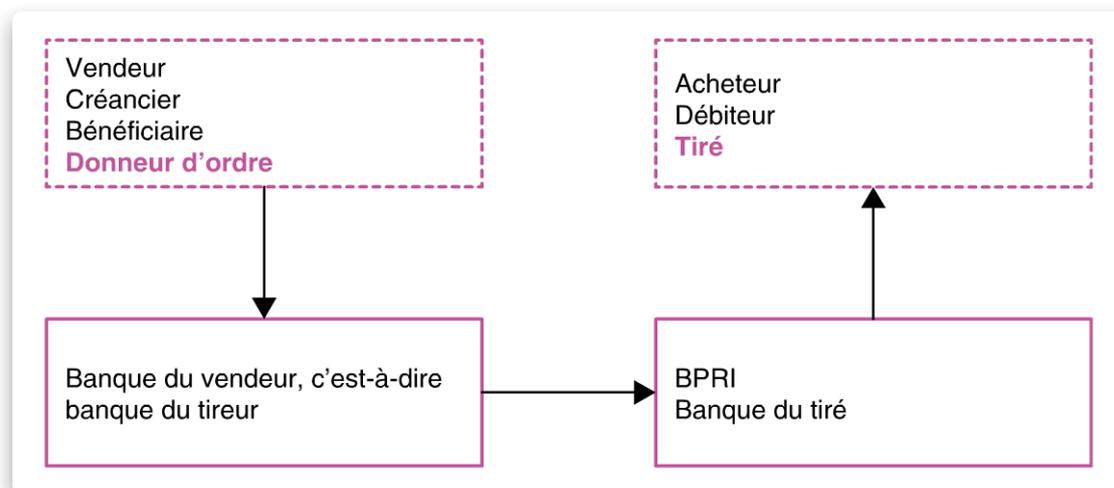
REMARQUE

Peu souvent abordée, la remise simple consiste pour l'exportateur (le tireur) à remettre à sa banque une traite tirée sur le tiré (l'acheteur) afin qu'une banque présentatrice en obtienne l'acceptation du tiré voire l'aval bancaire. Les conditions étant remplies, l'exportateur peut expédier sa marchandise et à échéance la traite préalablement acceptée par l'acheteur sera payée sous réserve que le compte de ce dernier soit suffisamment approvisionné.

Les acteurs intervenant dans la mise en place d'une remise libre import sont les suivants :

- ▶ le Tireur : c'est le bénéficiaire de l'encaissement ;
- ▶ le Cédant : c'est la partie confiant l'encaissement d'une remise à la BPRI (Banque Populaire Rives de Paris) au nom du tiré. Deux catégories de cédants sont à distinguer :
 - les « cédants non banquiers » pour les non banquiers ; c'est le vendeur/créancier ;
 - les « banques remettantes » pour les banques. La banque remettante : banque du créancier (du tireur) dans le cas de l'export ;
- ▶ le Tiré : c'est celui à qui la présentation doit être faite selon l'ordre d'encaissement. C'est le débiteur vis-à-vis d'un bénéficiaire (le donneur d'ordre de la remise) ;
- ▶ la Banque présentatrice, banque du tiré : c'est la BPRI à l'import.

Voici le schéma d'une remise simple à l'import où ne circule qu'une traite (lettre de change) voire une copie de facture pro-forma.



📄 Le crédit documentaire

Il s'agit de l'engagement irrévocable d'une banque de payer à vue ou à échéance un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents représentatifs de l'opération commerciale. Seule la stricte conformité des documents à l'engagement bancaire permet d'obtenir le paiement (crédit documentaire). C'est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles. Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la Chambre de commerce internationale a adopté en 1933 la première édition des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires. La dernière version date de 2007, les RUU 600.

1 • Les principes généraux

Définition

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis » (Source : LCL - Crédit Lyonnais).

Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

Les intervenants

► Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

► La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

► La banque notificatrice

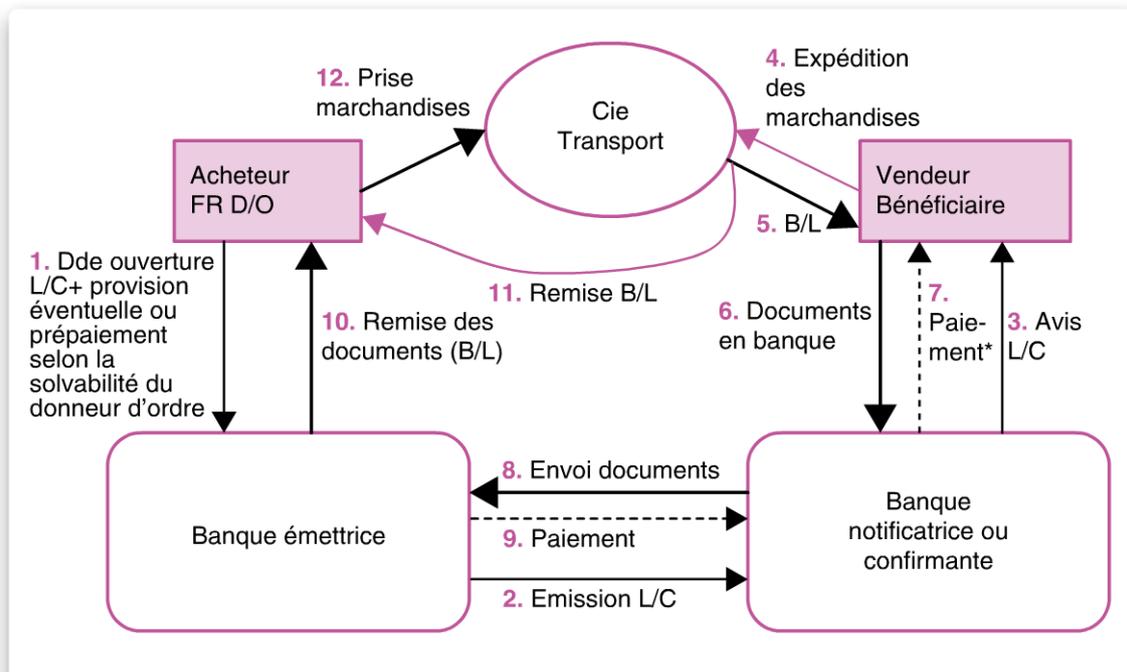
C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

► Le bénéficiaire

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

D'autres banques peuvent intervenir : banque du bénéficiaire, banque de remboursement...

Le fonctionnement du crédit documentaire est décrit dans le schéma qui suit.



On distingue deux types de crédit documentaire : les crédits confirmés et les crédits non confirmés

Le crédit irrévocable (notifié ou non confirmé)	Le crédit irrévocable et confirmé
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice. ▶ Le crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.

Le chapitre suivant abordera le crédit documentaire export et import sur un angle plus technique.

26

Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire

1 Rappel de la définition

C'est un engagement irrévocable donné par une banque d'ordre d'un acheteur de payer un bénéficiaire à vue ou à échéance contre présentation de documents conformes aux termes et conditions du crédit document.

Cet engagement est donc conditionnel et est subordonné à la présentation de documents sans réserves par le bénéficiaire. En cas de réserves documentaires, le bénéficiaire devient dépendant de la levée des réserves par la banque émettrice et de l'accord du donneur d'ordre.

Le crédit est indépendant du contrat, les banques ne sont tenues qu'aux termes du crédit. Les banques décident du paiement au vu des documents et indépendamment de la marchandise et, entre autres de son état à l'arrivée.

La banque émettrice agit indépendamment de la situation financière du donneur d'ordre lors de l'examen des documents et lors du paiement.

2 Les acteurs du crédit documentaire

Les intervenants dans un crédit documentaire import sont dans un premier temps quatre voire cinq outre une banque de remboursement qui peut être indiquée dans le crédit.

Voici quelques situations possibles :

Situations	Export 1	Export 2	Import
▶ Donneur d'ordre	▶ Acheteur étranger	▶ Acheteur étranger	▶ Acheteur français
▶ Banque émettrice	▶ Banque à l'étranger	▶ Banque à l'étranger	▶ Banque française
▶ Banque notificatrice	▶ Banque en France	▶ Banque en France	▶ Banque à l'étranger
▶ Banque désignée comme second banque notificatrice		▶ Banque de l'exportateur	
▶ Bénéficiaire	▶ Exportateur français	▶ Exportateur français	▶ Fournisseur étranger

On rencontre aussi les notions suivantes.

La banque réalisatrice : celle qui est autorisée à recevoir les documents du bénéficiaire et les vérifier avec ou sans engagement selon qu'elle est confirmante ou pas.

La banque de remboursement : banque qui détient les devises de la banque émettrice et qui effectuera le paiement à la banque confirmante ou réalisatrice en faveur du bénéficiaire.

Parfois la banque confirmante détient elle-même le compte en devise de la banque émettrice. C'est plus simple pour se rembourser si le compte est alimenté...

La banque de remboursement n'a aucune obligation de remboursement si le compte de la banque émettrice n'est pas suffisamment approvisionné et si cette dernière n'a pas donné préalablement une autorisation de remboursement.

En cas d'amendement, le bénéficiaire acceptera ou refusera l'intégralité d'un amendement, il ne peut accepter un amendement partiellement.

3 Les documents du crédit documentaire

Il existe un lien direct entre les documents requis dans un crédit documentaire et l'Incoterm utilisé. Le tableau ci-après propose quelques principes fondamentaux.

Incoterms/Documents	EXW	FCA	CPT	CIP
Facture	oui	oui	oui	oui
Différents certificats	oui	oui	oui	oui
Document de transport	non sauf si impossible à modifier dans la LC (cf. Maghreb)	non mais fréquent en aérien (LTA requise)	oui avec mention fret prépayé	oui avec mention fret prépayé
Attestation de mise à disposition	oui	non	non	non
Attestation de prise en charge établie par un transitaire	oui, dépendance vis-à-vis du transitaire de l'acheteur	oui	non	non
Certificat d'assurance	non	non	non	oui

Incoterms/Documents	FOB	CFR	CIF	DAP
Facture	oui	oui	oui	oui
Différents certificats	oui	oui	oui	oui
Document de transport	oui avec la mention « freight collect » ou « freight payable at destination »	oui avec mention fret prépayé	oui avec mention fret prépayé	oui avec mention fret prépayé
Attestation de mise à disposition	non	non	non	non
Attestation de prise en charge établie par un transitaire	non	non	non	non
Certificat d'assurance	non	non	oui	non car le risque est supporté par le vendeur (cf. remarque)

REMARQUE

Selon l'Incoterm DAP, le vendeur bénéficiaire d'un crédit documentaire supporte les risques liés au transport. Dans le cas où le paiement du crédit documentaire pourrait se faire avant réception des marchandises, il serait logique pour l'acheteur d'exiger que le certificat d'assurance soit requis mais au nom de la banque émettrice.

4 Les modes de réalisation

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation ». La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée ou la banque réalisatrice ».

► Le crédit est réalisable par paiement à vue.

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

► Le crédit est réalisable par paiement différé.

Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.

► Le crédit est réalisable par acceptation.

La banque accepte une traite établie par le bénéficiaire jointe avec les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) et la banque notificatrice n'a aucune raison d'être le tiré car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

► Le crédit est réalisable par négociation

La banque escompte une traite tirée sur la banque émettrice au vu des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra généralement établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

Le tableau ci-après résume l'ensemble des modes de réalisation.

Les modes de réalisation : les points essentiels

Paiement à vue	Paiement différé	Acceptation	Négociation
► Paiement des documents à vue sous réserve de conformité aux conditions du crédit.	► La banque désignée paie le bénéficiaire à la date stipulée dans le crédit (exemple : à 60 jours date de connaissance maritime). Dans le cas d'expéditions partielles autorisées, le paiement peut se réaliser à plusieurs échéances successives).	► La créance du bénéficiaire est matérialisée par une traite émise par le bénéficiaire (le tireur), tirée sur la banque émettrice (le tiré). En aucun cas, la traite ne doit être tirée sur le donneur d'ordre (l'acheteur), dans la mesure où le bénéficiaire dispose d'un engagement irrévocable d'une banque.	► Grâce à la négociation, le bénéficiaire va disposer d'une avance de fonds accordée par la banque notificatrice. Cette facilité n'engage aucunement la banque émettrice. Celle-ci est libre d'apprécier la conformité des documents par rapport aux conditions du crédit indépendamment de l'avance de fonds effectuée.

5 La présentation des documents et le contrôle des documents

Quelques règles de base sont précisées dans l'article 14 des RUU 600 relatives aux crédits documentaires.

Les documents doivent être présentés à la banque réalisatrice dans les 21 jours de la date d'expédition si la présentation contient un original de document de transport. Le crédit peut raccourcir ce délai ou l'allonger.

La banque réalisatrice le cas échéant et la banque émettrice, ont chacune cinq jours ouvrés pour vérifier les documents et donc pour formuler les réserves. Le décompte des 5 jours se fait à partir du lendemain de la réception des documents par la banque.

Les réserves ne peuvent être formulées qu'en une seule notification. Bien évidemment si une nouvelle présentation des documents est faite suite à des documents irréguliers, la banque revérifiera les documents selon les délais réglementaires mais acceptera la présentation sous la double condition : documents présentés dans les délais requis (généralement 21 jours à compter de la date d'expédition) et dans la validité du crédit.

6 La structure du message d'un crédit documentaire

La société ELECTRO PLUS a signé un contrat avec son client malien STE MORY TECHNOLOGIE, voici le message Swift MT 700 qu'elle a reçu du Crédit Coopératif alors que sa banque est HSBC. Le crédit prévoit qu'il est réalisable chez Crédit Coopératif Nanterre.

```

27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
OICDI000000806
31C: Date of Issue
160907
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
161021NANTERRE
50: Applicant
STE MORY TECHNOLOGIE
BANAMKABOUGOU ACI
BAMAKO
59: Beneficiary - Name & Address
ELECTRO PLUS
MASSY RUE TRAPU BP2896
91882 MASSY CEDEX FRANCE
32B: Currency Code, Amount
Currency : EUR (EURO)
Amount : #199.518,#
39B: Maximum Credit Amount

```

NOT EXCEEDING
 41A: Available With...By... - FI BIC
 CCOPFRPPXXX
 CREDIT COOPERATIF
 NANTERRE FR
 BY PAYMENT
 43P: Partial Shipments
 NOT ALLOWED
 43T: Transshipment
 ALLOWED
 44E: Port of Loading/Airport of Dep.
 ANY EUROPEAN PORT
 44F: Port of Dischrge/Airport of Dest
 DAKAR, SENEGAL
 44B: Pl of Final Dest / of Delivery
 BAMAKO
 44C: Latest Date of Shipment
 160930
 45A: Descriptn of Goods &/or Services
 + 1 TUNNEL D'INSPECTION PAR RAYONS X - NOUVEAU DESIGN
 ENVIRONNEMENT WINDOWS-TECHNOLOGIE DOUBLE VUE
 + 1 TUNNEL D'INSPECTION DES PALETTES FRET PAR RAYONS X
 NOUVEAU DESIGN-ENVIRONNEMENT WINDOWS-TECHNOLOGIE DOUBLE VUE
 CFR DAKAR AS PER PROFORMA INVOICE NO.16.BBR1991.REV1
 DATED 09 MAY 2016
 46A: Documents Required
 + SIGNED AND DATED COMMERCIAL INVOICE IN 3 ORIGINALS AND 1 COPY
 + INSPECTION CERTIFICATE ISSUED BY BUREAU VERITAS
 + 3/3 FULL SET BILL OF LADING ISSUED TO ORDER BNDA MALI,
 BP 2424 BAMAKO-MALI, MARKED FREIGHT PREPAID, NOTIFY APPLICANT
 WITH COMPLETE ADDRESS SHOWING OUR CREDIT NUMBER.
 + PACKING LIST IN 2 COPIES
 + CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY CHAMBER OF COMMERCE
 47A: Additional Conditions
 + ONLY DOCUMENT IN ENGLISH AND/OR FRENCH ARE ACCEPTABLE
 71B: Charges
 ALL BANKING CHARGES OUTSIDE OF MALI
 ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
 48: Period for Presentation
 DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN
 021 DAYS AFTER BL DATE
 49: Confirmation Instructions
 CONFIRM
 78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
 WE AUTHORIZE YOU TO DEBIT OUR ACCOUNT AS PER THIS PRESENT LC TERMS
 57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC
 CCFRFRPPXXX
 HSBC FRANCE (FORMERLY HSBC CCF)

Il s'agit d'un message MT 700. Le crédit documentaire a été ouvert par la BNDA à Bamako. C'est un crédit irrévocable et confirmé par Crédit Coopératif payable à vue contre les documents listés en champ 46.

La banque du bénéficiaire est HSBC. Le Crédit Coopératif soit fait suivre ce crédit à HSBC par le biais d'un message SWIFT MT 710 (aviser un crédit par une banque tierce) soit notifier ce crédit directement au bénéficiaire français. C'est cette dernière solution qui a été retenue.

Les dates événements ou dates butoirs sont les suivantes :

- ▶ Date d'ouverture : 160907 (c'est-à-dire 7 septembre 2016)
- ▶ Date limite d'expédition : 160930
- ▶ Date limite de présentation des documents si l'expédition se fait à la date ultime : 160930+21 jours soit 161021
- ▶ Date limite de validité du crédit : 161021

REMARQUE

Si la date réelle d'expédition est le 24 septembre 2016, la date limite de présentation des documents à la banque Crédit Coopératif serait alors le 15 octobre 2016 même si le crédit est valable jusqu'au 21 octobre 2016.

Il n'y a pas de banque de remboursement car la BNDA a un compte en euros chez Crédit Coopératif (CC). La banque CC pourra se rembourser pour effectuer le paiement si les documents sont conformes.

En cas de non-conformité, l'engagement de la banque confirmante est suspendu à la levée des réserves documentaires par la banque émettrice malienne après accord du donneur d'ordre.

APPLICATION

ÉNONCÉ

Un exportateur a reçu via sa banque un crédit documentaire émis par une banque marocaine. À partir de la LC reproduite ci-après, on vous demande de réaliser les missions suivantes.

- 1** Donner les intervenants et réaliser un axe des temps avec les dates événements, qualifier le crédit documentaire. Nota : utiliser Internet pour trouver le nom de la banque émettrice avec son code Swift champs 52.
- 2** Faites une comparaison avec une remise documentaire.
- 3** Quel est l'intérêt de la confirmation sur ce crédit documentaire ?

Message MT 710 de NATIXIS a BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS
 {1:F01CCBFRPPBMTG4440866133}
 {2:O7101848160104NATXFRPPBXXX
 :27:1/1
 :40B:IRREVOCABLE
 ADDING OUR CONFIRMATION
 :20:C2K60889643
 :21:ILC00096398/0010
 :31C: 161029
 :40E:UCP LATEST VERSION
 :31D: 1702210 OUR COUNTERS
 :52A:BCMAMAMC
 :50:STE IMPRIMERIE ETOILE D'OR SARL
 RUE D IFNI QARTIER LAGIRONDE
 20000 CASABLANCA
 MAROC
 :59: FRANCE EXPORT
 17 RUE MONT LOUIS
 91024 EVRY
 FRANCE
 :32B:EUR63500,
 :39A:10/10
 :41A:NATXFRPP
 BY DEF PAYMENT
 :42P:120 DAYS After BILL OF LADING DATE
 :43P:NOT ALLOWED
 :43T:ALLOWED
 :44E:PORT EUROPEEN
 :44F:PORT CASABLANCA MAROC
 :44C:170131
 :45A:AUTOCOPIANT EN DIFFÉRENTS FORMATS
 AUTOCOPIANT EN PETITES BOBINES
 AUTOCOPIANT EN JUMBOS
 CFR PORT CASABLANCA MAROC
 :46A:
 1. FACTURE COMMERCIALE EN 05 EXEMPLAIRES DUMENT CACHETES ET SIGNES ETABLIE
 POUR LA VALEUR COUT ET FRET PORT CASABLANCA MAROC PRECISANT SEPREMENT LES
 MONTANTS FOB PORT EUROPEEN ET FRET INDIQUANT 'SUIVANT FACTURE PROFORMA
 N0. 151217V3 DU 17/09/2016
 2. 2/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX MARITIMES (PLUS UNE COPIE NON NEGOCIABLE)
 CLEAN ON BOARD EMIS A ORDRE D'ATTIJARIWafa BANK CENTRE D'AFFAIRES DAKAR
 CASABLANCA MAROC, INDIQUANT FRET PAYE NOTIFY : STE IMPRIMERIE ETOILE D'OR SARL
 RUE D IFNI QARTIER LAGIRONDE
 20000 CASABLANCA MAROC
 3. COPIE CERTIFICAT EUR1
 4. ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT QUE LE CERTIFICAT EUR1
 ORIGINAL, 1/3 ORIGINAL BILL OF LADING, FACTURE COMMERCIALE
 ORIGINALE, LISTE DE COLISAGE ONT ETE ENVOYES AU DONNEUR D'ORDRE
 :47A:A/INSTRUCTIONS BANQUE EMETTRICE:
 1. DOCUMENTS PORTANT DES ALTERATIONS/CORRECTIONS OU SUR AJOUTS
 SANS AUTHENTIFICATION DES EMETTEURS NE SONT ACCEPTABLES
 2. EN CAS DE PRESENTATION DE DOCUMENTS AVEC ANOMALIES NOUS
 DEDUIRONS EUR 100,00 OU EQUIVALENT LORS DU PAIEMENT.
 3. LES DOCUMENTS ADRESSES PAR LE BENEFICIAIRE OU LE DONNEUR D'ORDRE A LA BANQUE

EMETTRICE NE SERONT PAS ACCEPTES
 B/INSTRUCTIONS NATIXIS PARIS:
 1. UNE COMMISSION DE EUR 90 SERA DEDUITE DU REGLEMENT EN CAS DE PRESENTATION DE DOCUMENTS IRREGULIERS.
 2. TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ENVOYES A L'ADRESSE SUIVANTE PAR DHL OU SIMILAIRE EN 1 PLI SOUS NOTRE REF C2K60889643: NATIXIS, 3 RUE NECKER 94220 CHARENTON LE PONT France L/C DEPT
 3. A ECHEANCE, NOUS VOUS COUVRIRONS SELON VOS INSTRUCTIONS
 4. VEUILLEZ NOTER NOS FRAIS ET COMMISSIONS: EUR 500 COMPRENANT LA CONFIRMATION, 1 MODIFICATION, 1 UTILISATION + FRAIS ANNEXES. MODIFICATION SUPPLEMENTAIRE EUR 60,00
 UTILISATION SUPPLEMENTAIRE EUR 100,00
 :71B:+TOUS LES FRAIS, CHARGES ET COMMISSIONS EN DEHORS DU MAROC Y COMPRIS CEUX DE REMBOURSEMENT SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE. ARTICLE 37C N'EST PAS APPLICABLE
 :48:DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 20 DAYS FROM SHIPPING DOCUMENT DATE AND WITHIN THE VALIDITY OF THE L/C
 :49:WITHOUT
 :78:NATIXIS DISCLAIMS ANY OBLIGATION TO PERFORM AND SHALL NOT PERFORM OR BE LIABLE FOR NON-PERFORMANCE UNDER THIS LETTER OF CREDIT (LC) OR STANDBY LETTER OF CREDIT (SBLC) IF SUCH PERFORMANCE, WHETHER BY ADVISING, PAYING, PROCESSING OR IMPLEMENTING THIS LC/SBLC IN ANY OTHER RESPECT WOULD VIOLATE ANY ECONOMIC OR FINANCIAL SANCTIONS, TRADE EMBARGOES OR ANTI-BOYCOTT LAWS AND REGULATIONS (COLLECTIVELY, 'SANCTIONS') APPLICABLE TO NATIXIS, ANY TRANSACTION UNDER THIS LC/SBLC OR EXPOSE NATIXIS TO THE RISK OF ENFORCEMENT ACTION, REGULATORY CENSURE OR DESIGNATION UNDER SANCTIONS. THIS DISCLAIMER APPLIES NOTWITHSTANDING ANY INCONSISTENCY WITH THE CURRENT EDITION OF THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS.
 57D: BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS - PARISFRANCE

SOLUTION

- 1 Il s'agit d'un message MT710 et non MT700. Le crédit documentaire a été ouvert par une banque marocaine qui l'a transmis à Natixis qui a ajouté sa confirmation. Natixis a fait suivre ce crédit à BPRI qui est la banque de l'exportateur, bénéficiaire du crédit documentaire. Ce crédit est donc irrévocable et confirmé, réalisable par paiement différé à 120 jours date de BL. La banque réalisatrice est Natixis ce qui est logique en tant que banque confirmante.

Le bénéficiaire a la possibilité de présenter ses documents à BPRI qui pourrait faire un pré contrôle des documents à titre commercial mais payant.

L'Incoterm est CFR Casablanca ce qui justifie les documents requis en champs 46.

Les dates événements ou dates butoirs sont les suivantes :

Date d'ouverture : 161029

Date limite d'expédition : 170131

Date limite de présentation des documents si l'expédition se fait à la date ultime : 170131

+21 jours soit 170221

Date limite de validité du crédit : 170221

- 2 La remise documentaire apporte peu de sécurité comparée au crédit documentaire (cf. le tableau comparatif en conclusion de ce chapitre).
- 3 La confirmation protège contre la défaillance financière de la banque marocaine et contre le risque pays Maroc, qui est limité. L'atout majeur de la confirmation est la possibilité qu'aurait le bénéficiaire de solliciter un escompte du crédit documentaire (payable à 120 jours date de BL) à partir du moment où ses documents ont été reconnus conformes par Natixis et en cas de non-conformité après levée des réserves par la banque marocaine.

Conclusion : Tableau comparatif entre la remise documentaire et le crédit documentaire

Intervenants et composantes	Remise documentaire	Crédit documentaire
Vendeur	Donneur d'ordre	▶ Bénéficiaire
Banque du vendeur	Banque remettante	▶ Banque notificatrice ou confirmante
Banque de l'acheteur ou banque correspondante	Banque présentatrice	▶ Banque émettrice
Acheteur	Bénéficiaire de la remise	▶ Donneur d'ordre
Montant	Adapté à tout montant	▶ Plus adapté si montant supérieur à 20 000 euros environ
Coût	Faible	▶ Proportionnellement élevé si montant est faible (minima de commissions perçu par la banque)
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement	▶ Banque émettrice = engagement irrévocable de paiement ▶ Banque notificatrice = notifie le crédit sans engagement ▶ Banque confirmante = engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	Aucun contrôle par les banques, documents à l'appréciation de l'acheteur	▶ Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'acheteur
Couverture du risque de fabrication	Non, sauf si acomptes en cours de production	▶ Non, sauf si déblocage de fonds sur jalon de production (<i>milestone</i>) contre présentation d'un document d'achèvement
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	▶ Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Monter un crédit documentaire import et étude de cas

1 Les étapes du montage d'un crédit documentaire import

Les importateurs qui utilisent le crédit documentaire se trouvent dans l'une des deux situations suivantes.

L'importateur français ne dispose pas d'une solvabilité suffisante aux yeux de ses fournisseurs et ces derniers exigent d'être bénéficiaires de crédit documentaire généralement réalisable dans leur pays.

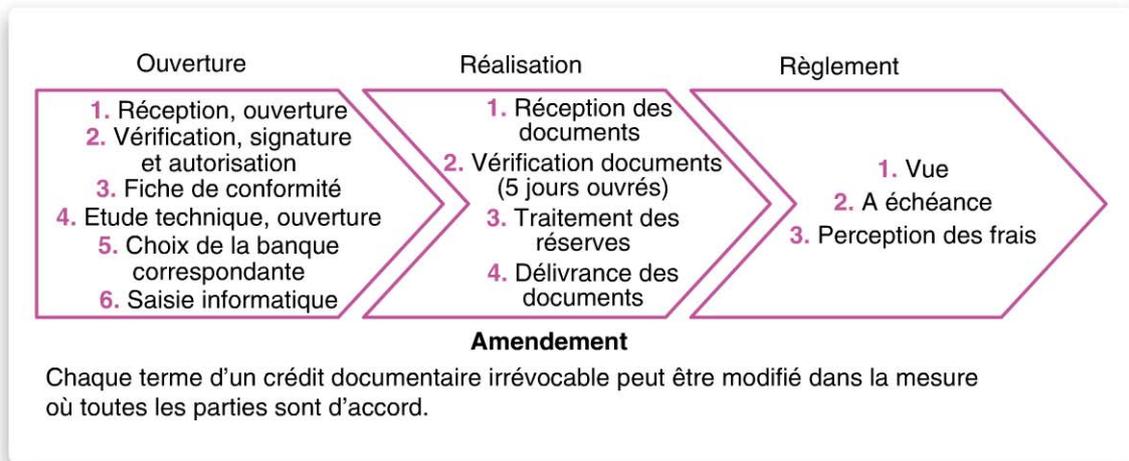
L'importateur est un acheteur avisé qui peut disposer d'une bonne visibilité financière des fournisseurs. L'usage du crédit documentaire rentre dans le cadre de la sécurisation des approvisionnements en termes de qualité, quantité et délais.

Si dans la première hypothèse, le bénéficiaire étranger a son « mot à dire » sur la structure du crédit documentaire. Dans le second cas, le donneur d'ordre français dispose d'un rapport de force en sa faveur et va gérer les conditions du crédit documentaire comme un contrat. Il ne sera pas surprenant que certaines clauses contraignantes pour le fournisseur soient intégrées dans le crédit documentaire.

On peut établir une liste chronologique des étapes du montage d'un crédit documentaire import :

- ▶ L'importateur aura négocié une ligne de crédit documentaire préalablement à la demande d'émission.
- ▶ À partir du proforma du fournisseur, de son bon de commande ou du contrat, il construit un projet de crédit documentaire soit en format papier soit sur l'extranet de sa banque.
- ▶ Il peut le soumettre préalablement à son fournisseur pour approbation voire ajustement.
- ▶ La banque effectue différents contrôles (vérification des signatures et autorisation de ligne, analyse de la conformité de l'opération, déontologie de la banque et risque de réputation, mesures de sanctions internationales...).
- ▶ La banque fait une étude technique du crédit (cohérence entre les documents requis, mode de transport, Incoterms...).
- ▶ La banque émet le crédit documentaire et l'envoie à un correspondant « compliance ».
- ▶ Ce crédit pourra donner lieu à des amendements du fait du donneur d'ordre ou du bénéficiaire.
- ▶ Puis le fournisseur étranger expédie et réalise le crédit.
- ▶ Ultérieurement, le donneur d'ordre recevra les documents par le circuit bancaire et pourra prendre la marchandise.

Ci-après, les étapes d'un crédit documentaire vues du côté de la banque émettrice.



2 Exemple d'ouverture sur extranet de la Banque Populaire

Une société française importe des vins d'Algérie. L'importateur français a demandé à sa banque d'émettre un crédit documentaire reproduit ci-après.

Date de Demande:	12/05/2009
Date de Validité:	14/07/2009
Lieu de Validité:	ALGERIE

Donneur d'Ordre

Nom:	DOMAINE ET VIGNOBLES DU MONDE
Adresse:	2 AVE FERDINAND DE LESSEPS 91420 MORANGIS FRANCE

Bénéficiaire

Nom:	ONCV
Adresse:	112 QUAI SUD ALGER ALGERIE

Détails sur le Montant

Forme du Crédit:	Irrévocable Non Transférable
Instructions de Confirmation:	Confirmer
Montant du Crédit:	EUR 39 412,00
Variation:	Montant Max. du Crédit: NOT EXCEEDING
Frais d'Emission:	Donneur d'Ordre
Frais Correspondant:	Bénéficiaire
Frais de Confirmation:	Bénéficiaire

Détails sur la Réalisation

Crédit Réalisable auprès de

Nom:	B A D R ALGERIE
Adresse:	
Code BIC (SWIFT):	BADRZAL
Crédit Réalisable par:	Acceptation
Effets au:	A 150 JOURS DATE DE CONNAISSEMENT FRAIS EVENTUELS A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE

Détails sur le Tiré:

Nom:	BADR
Adresse:	ALGERIA

Détails sur le Transport**Lieu de Départ: Port / Aéroport de Chargement:** ALGER PORT ALGERIA**Port / Aéroport de Déchargement:** MARSEILLE PORT FRANCE**Lieu de Destination:** SAINT PRIEST FRANCE**Expéditions Partielles:** Autorisées**Transbordements:** Autorisés**Date Limite d'Expédition:** 30/06/2009**Incoterm:** DDU Lieu associé: SAINT PRIEST FRANCE**Détails Banques**

Banque Emettrice: Banque Populaire Rives de Paris

Banque Notificatrice : BADR Adresse: ALGER Code BIC (SWIFT): BADRDZAL

Banque du Bénéficiaire BADR

Adresse: 17 BD COLONEL AMIROUCHEALGER ALGERIE

Marchandises : VAOG EN CARTON DE 12 BOUTEILLES DE 75CL - 1932 CARTONS DE CUVÉE DU PRESIDENT ROUGE, SAIN LOYAL ET MARCHAND AU PRIX DE 1.70 EUROS LA BOUTEILLE SOIT 39 412.80 EUROS

TOUTES CES INDICATIONS DOIVENT FIGURER SUR LA FACTURE DEFINITIVE

Documents Requis

1/ FACTURE COMMERCIALE SIGNÉE EN 06 ORIGINAUX.

2/ 2/3 ORIGINAUX CONNAISSEMENT MARITIME ON BOARD DATE ET SIGNÉ

ETABLI A L'ORDRE DE LA STE DVM 2 AVENUE FERDINAND DE LESSEPS

91420 MORANGIS FRANCE NOTIFY TRANSISUD SA 24 BLD GAY LUSSAC

13014 MARSEILLE MARQUE FRET PAYE D'AVANCE JUSQU'A DESTINATION

FINALES SAINT PRIEST FRANCE - CONNAISSEMENT ANCIEN ACCEPTE

3/ BULLETIN D'ANALYSE ETABLI ET DELIVRE PAR ONCV EN 01 ORIGINAL.

4/ ATTESTATION DU BENEFICIAIRE ATTESTANT QUE 1/3 ORIGINAL DU

CONNAISSEMENT A ETE REMIS AU CARTABLE DE BORD AVEC LES AUTRES

DOCUMENTS NECESSAIRES AU DEDOUANEMENT EN 01 ORIGINAL.

5/CERTIFICAT D'ORIGINE IN 01 ORIGINAL.

LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE EMIS DANS LA LANGUE D'OUVERTURE D/C

Conditions Supplément.

VEUILLEZ AVISER LE BENEFICIAIRE PAR FAX.

LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES PAR DHL OU EQUIVALENT A

BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS

SERVICE CREDOCS ET GARANTIES INTERNATIONALES

76-78 AVENUE DE FRANCE

75204 PARIS CEDEX 13 France.

Frais

LES CHARGES ET FRAIS HORS DE

FRANCE SONT A LA CHARGE DU

BENEFICIAIRE AINSI QUE LES

EVENTUELS FRAIS DE MODIFICATION

ET/OU ANNULATION DE LA L/C

Instructions Paiement

PAR CREDIT DE VOTRE COMPTE DANS LES LIVRES DE NATIXIS BANQUE

POPULAIRE PARIS A L'ECHEANCE CONTRE REMISE DE DOCUMENTS

STRICTEMENT CONFORMES AUX TERMES DE CETTE OUVERTURE.

EN CAS DE DOCUMENTS PRESENTES AVEC DES IRREGULARITES NOUS DEDUIRONS DE

CHAQUE PAIEMENT 100 EUR

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDIQUER NOTRE REF D/C D349162
TOUS LES TERMS SONT CONFORMES AUX REGLES ET USANCES
INTERNATIONALES ICC600 REVISED 2007

Délai de Présentation

45 JOURS APRES LA DATE DE CHAQUE
EXPEDITION MAIS DANS LA VALIDITE
DU CREDIT DOCUMENTAIRE.

Il s'agit d'un crédit documentaire import irrévocable et confirmé par la BADR. On notera le délai de paiement très long (150 jours). L'utilisation du crédit documentaire confirmé est un choix volontaire du fournisseur algérien qui est soumis à une réglementation des changes stricte en ce qui concerne le rapatriement des devises lié aux exportations. Les opérateurs algériens choisissent soit le crédit documentaire soit l'assurance-crédit Cagex.

3 Le financement d'un crédit documentaire import

Il est assez fréquent que l'importateur français souhaite disposer d'un délai de paiement assez long. Plusieurs possibilités existent :

- ▶ obtenir un délai de paiement de la part des fournisseurs. Ce n'est pas toujours facile à négocier surtout si les taux d'intérêt sont élevés dans le pays du vendeur ;
- ▶ négocier avec la banque en France, un découvert autorisé, un crédit de campagne ou une avance en devises à l'importation afin de couvrir le temps de transport et de dédouanement et le délai de stockage, de revente ou de transformation ;
- ▶ insérer une clause UPAS dans un crédit documentaire import.

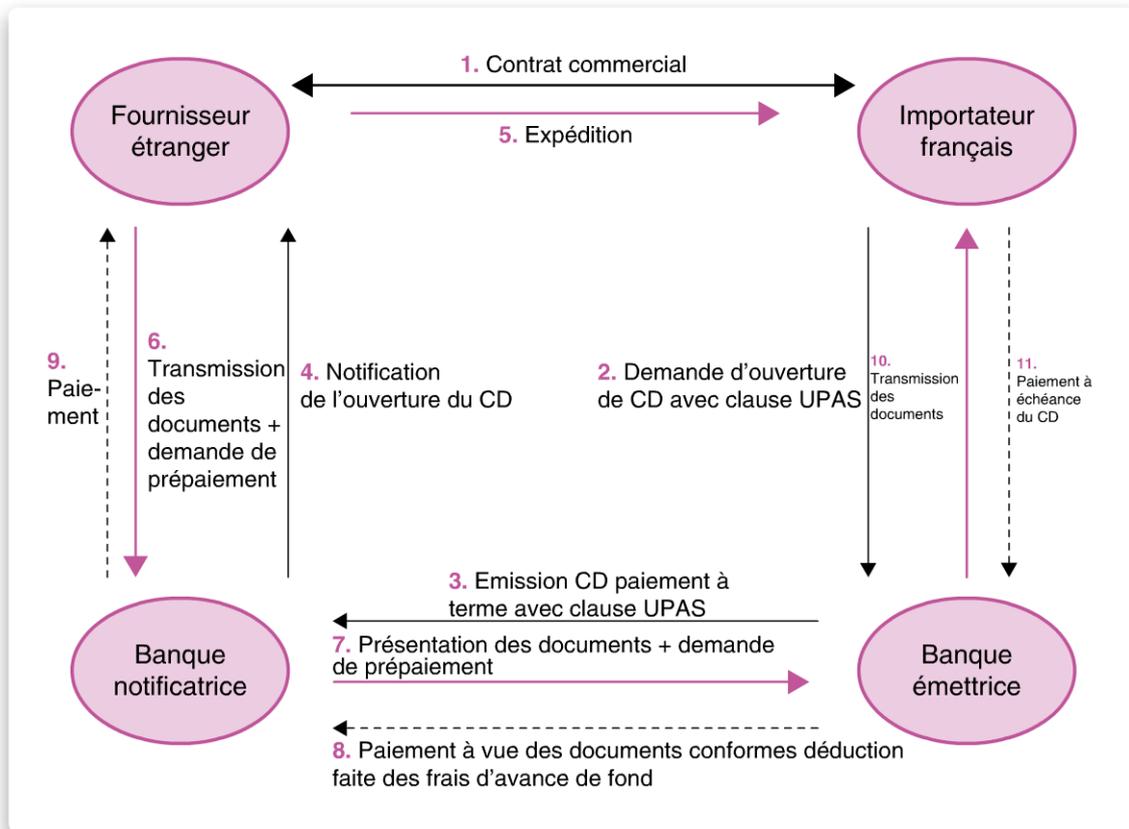
La Clause UPAS *Usance Paid At Sight* insérée dans le cadre d'un crédit documentaire import payable à usance uniquement, permet à l'importateur (le donneur d'ordre) d'offrir à son fournisseur étranger (le bénéficiaire) la possibilité d'opter pour un paiement anticipé dès lors qu'il remet des documents jugés conformes aux termes du crédit documentaire. Que le bénéficiaire exerce ou non son option de paiement anticipé, le donneur d'ordre sera quant à lui débité à l'échéance initiale prévue au crédit documentaire.

A Fonctionnement

La clause UPAS fonctionne exclusivement dans le cadre d'un crédit documentaire payable à usance (c'est-à-dire avec délais de paiement). En France, les banques restreindront son utilisation aux crédits documentaires libellés en euros ou dollar US ou Livre Sterling.

La banque notificatrice devra être en clé avec la banque émettrice (c'est-à-dire authentifiée et reconnue sur le plan de la conformité bancaire).

La Clause UPAS dans le schéma du crédit documentaire (CD)



Le client importateur accompagne sa demande d'ouverture de crédit documentaire d'une demande d'insertion de la Clause UPAS qu'il doit réserver seulement à des fournisseurs réguliers et de confiance. Cette demande :

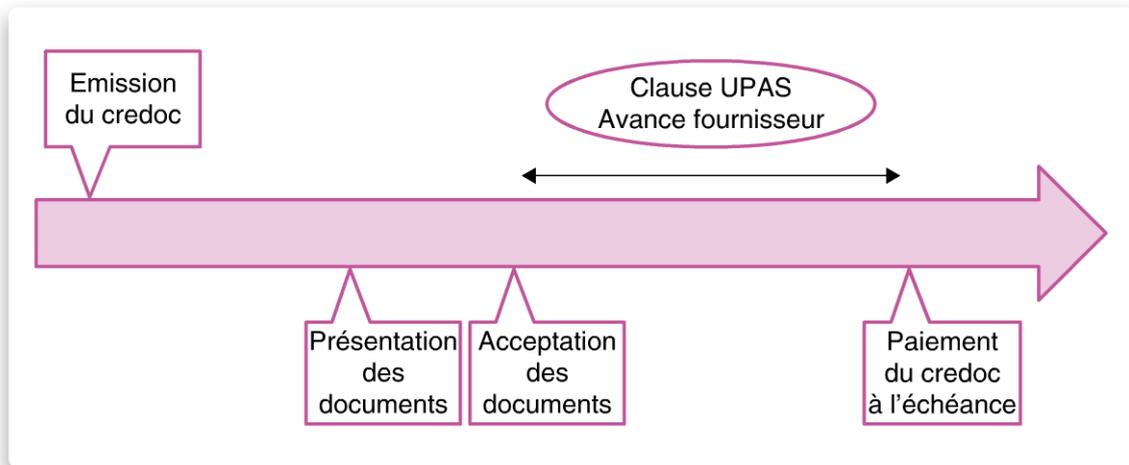
- ▶ fait référence au crédit documentaire concerné ;
- ▶ matérialise les modalités de mise en place et d'activation du prépaiement ;
- ▶ qualifie de sans recours l'avance faite au fournisseur étranger ;
- ▶ doit préciser à la charge de qui sera imputable le paiement des intérêts.

Le service Back Office Crédits Documentaires ouvre le crédit documentaire en mentionnant dans les champs concernés l'option de prépaiement à vue et les conditions financières applicables.

L'activation de la Clause UPAS s'effectue à l'utilisation du crédit documentaire : Si le fournisseur souhaite activer la clause UPAS, cette demande devra être clairement spécifiée lorsqu'il transmettra ses documents une fois les marchandises expédiées.

Le paiement anticipé s'effectuera alors par la banque émettrice sur instructions reçues par l'intermédiaire de la banque notificatrice pour autant que les documents présentés soient reconnus conformes au regard des termes du crédit documentaire.

L'importateur quant à lui sera débité du montant du crédit documentaire à son échéance.



B Tarifs et taux

1 • Principe

Les intérêts liés au prépaiement sont facturés soit au fournisseur étranger soit à l'importateur en fonction des instructions reçues de ce dernier.

2 • Montant

Les intérêts seront calculés prorata temporis (période allant de la date du prépaiement à la date d'échéance du CD) sur la base de l'Euribor du Libor USD ou GBP de la période majoré de 0,75 % à 1,5 %. Les banques françaises peuvent percevoir un minimum de perception de 250 € (ou de 300 USD ou 230 GBP selon la devise du crédit documentaire import) afin de couvrir les frais fixes et compte tenu de la faiblesse des taux d'intérêt actuels.

201

APPLICATION

ÉNONCÉ

Le crédit documentaire import Chine : La société France U IMPORT importe des équipements en provenance de Chine. Elle a demandé à sa banque d'émettre un crédit documentaire reproduit ci-après.

- 1 Donner les intervenants de cette opération et préciser leur rôle.
- 2 Qualifier ce crédit documentaire sachant que le bénéficiaire a souhaité la confirmation.
- 3 Élaborer un axe des temps sur la base des informations de cette LC – en réalité la date réelle d'expédition a été le 11 décembre 2016 (repréciser les dates à partir de cette information complémentaire).
- 4 Détecter au moins trois anomalies dans cette LC.
- 5 Que se passerait-il si le champ 44C se présentait ainsi :

- a. 200 ENGINES BEFORE 10 DECEMBER 2016
- b. 100 ENGINES BEFORE 20 DECEMBER 2016
- c. 300 ENGINES BEFORE 30 DECEMBER 2016

DATES RÉELLES D'ENVOI

- 200 ENGINES SHIPPED 4 DECEMBER 2016
- 100 ENGINES SHIPPED 22 DECEMBER 2016
- 300 ENGINES SHIPPED 28 DECEMBER 2016

6 Que se passerait-il si le champ 44C se présentait ainsi :

- d. 200 ENGINES AFTER 2 DECEMBER BUT BEFORE 10 DECEMBER 2016
- e. 100 ENGINES AFTER 12 DECEMBER BEFORE 20 DECEMBER 2016
- f. 300 ENGINES AFTER 22 DECEMBER BEFORE 30 DECEMBER 2016

DATES RELLES D'ENVOI

- | | |
|---------------|------------------|
| • Equipment 1 | 8 DECEMBER 2016 |
| • Equipment 2 | 12 DECEMBER 2016 |
| • Equipment 3 | 27 DECEMBER 2016 |

Message émis par NATIXIS à la banque chinoise : MT 700

FROM - NATIXIS

TO : BANK OF CHINA

SENT: 19/06/16

27 / SEQUENCE OF TOTAL

1/1

40A/ FORM OF DOCUMENTARY CREDIT :

IRREVOCABLE

20 / DOCUMENTARY CREDIT NUMBER :

C47R7SY021455

31C/ DATE OF ISSUE :

160619

40E/ APPLICABLE RULES :

UCP LATEST VERSION

31D/ DATE AND PLACE OF EXPIRY :

170206 IN THE BENEFICIARY'S COUNTRY

50 / APPLICANT :

FRANCE U IMPORT

12 RUE LAFITTE

92500 NANTERRE

FRANCE

59 / BENEFICIARY :

SHANGHAI HEAVY ENGINE

SHANGHAI LU 4574

NANJING CHINA

NOT EXCEEDING

41D/ AVAILABLE WITH....., BY.....

ANYBANK

BY NEGOTIATION

42C/ DRAFTS AT :

SIGHT

42A/ DRAWEE :

BANK OF CHINA

43P/ PARTIAL SHIPMENTS :

PARTIAL SHIPMENTS ARE ALLOWED

- 43T/ TRANSSHIPMENT :
TRANSHIPMENTS ARE PROHIBITED
- 44E/ PORT OF LOADING/AIRPORT OF DEPARTURE :
TIANJIN CHINA
- 44F/ PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION :
ANY EUROPEAN NORTH SEA PORT
- 44C/ LATEST DATE OF SHIPMENT :
170125
- 45A/ DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES :
ENGINES AND SPARES PART FOR ATM / PRINTERS
COUNTRY OF ORIGIN : CHINA
SHIPPING TERMS : CIP LE HAVRE
- 46A/ DOCUMENTS REQUIRED :
(1) MANUALLY SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 1 ORIGINAL PLUS 3 COPY
(2) PACKING LIST IN 1 ORIGINAL PLUS 3 COPY
(3) FULL SET BILL OF LADING (LESS ONE ORIGINAL) CONSIGNED NATIXIS NOTIFYING APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID OR ORIGINAL AIR WAYBILL CONSIGNED TO NATIXIS MARKED
FREIGHT COLLECT NOTIFYING APPLICANT.
(4) INSURANCE CERTIFICATE IN THREE COPY BLANK ENDORSED FOR AT LEAST 110 PERCENT OF INVOICE VALUE COVERING ICC (AIR) INDICATING THAT CLAIMS IF ANY, ARE PAYABLE IN FRANCE
(5) BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING THAT ONE SET ORIGINAL DOCUMENT (COMMERCIAL INVOICE, PACKING LIST, AIRWAYBILL, AND INSURANCE CERTIFICATE) HAVE BEEN SENT TO APPLICANT WITHIN 3 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT BY COURIER SERVICE
(6) CERTIFICATE OF ORIGIN (COO) IN 3 ORIGINAL PLUS 3 COPY INDICATING JAPANESE OR CHINESE ORIGIN
(7) EUR 1 SIGNED BY EXPORTER AND EUROPEAN CUSTOMS AUTHORITY
(8) CERTIFICATE OF ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURE (OEM) IN 1 ORIGINAL AND 3 COPY
- 47A/ ADDITIONAL CONDITIONS:
(1) A FEE OF USD 100.00 (OR ITS EQUIVALENT) WILL BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS OF EACH PRESENTATION OF DISCREPANT DOCUMENTS.
(2) ALL DOCUMENTS MUST BEAR THIS CREDIT NUMBER, NUMBER AND DATE OF COMMERCIAL INVOICE.
(3) ONE ADDITIONAL COPY OF REQUIRED DOCUMENT TO BE PRESENTED TOGETHER WITH THE DOCUMENTS, FOR ISSUING BANK'S RETENTION. USD 10.00 OR EQUIVALENT WILL BE DEDUCTED IF EXTRA COPIES NOT PRESENTED.
(4) +ONLY IF SHIPPED BY SEA, BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING THAT 1/3 ORIGINAL B/L AND ONE SET OF NON-NEGOTIABLE DOCUMENTS HAVE BEEN SENT DIRECTLY TO THE APPLICANT BY COURIER DHL ONLY IN THE TEN DAYS DATE OF BL .
- 71B/ DETAILS OF CHARGES :
EXCEPT THE ISSUANCE FEE OF THIS CREDIT, ALL BANKING CHARGES INCL. REIMB. CHGS AND ADVISING COMM, ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY
- 48 / PERIOD FOR PRESENTATION :
MORE THAN 12 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT IS ACCEPTABLE BUT NOT LATER THAN THE EXPIRY DATE OF THIS CREDIT
- 49 / CONFIRMATION INSTRUCTIONS:
MAY ADD
- 78 / INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING
THE AMOUNT OF EACH DRAWING MUST BE ENDORSED ON THE REVERSE HEREOF.

Travail complémentaire : questions diverses

- 7 La banque refuse le B/L car il indique la mention « shipped on board » signée par CMA CGM Tianjin alors que le BL est signé par CMA CGM Singapore. La position de la banque est-elle juste ? a. non b. oui
- 8 La banque est-elle en droit de demander l'original du récépissé DHL de la preuve de l'envoi du 1/3 BL dans les 10 jours du départ du navire ? a. non b. oui
- 9 La banque finit par obtenir ce récépissé original du bénéficiaire et reproche qu'il n'est pas signé conformément à l'art 25 des RUU 600. La position de la banque est-elle juste ? a. non b. oui
- 10 La banque peut-elle accepter que le document de transport indique un autre expéditeur que le bénéficiaire ? a. non b. oui
- 11 La banque refuse le certificat d'inspection avant embarquement car il indique un numéro de facture différent de celui indiqué sur la facture du bénéficiaire. La marchandise est partie de Chine. La position de la banque est-elle juste ? a. non b. oui
- 12 La banque refuse aussi ce certificat d'inspection avant embarquement car il indique une date d'émission postérieure au départ du navire sans autre information complémentaire. La marchandise est partie de Chine. La position de la banque est-elle juste ? a. non b. oui
- 13 Le certificat d'origine a été émis par une autre entité que le bénéficiaire mais la marchandise indiquée correspond aux mêmes informations telles qu'indiquées au champ 45. Cela est-il acceptable ? a. non b. oui

SOLUTIONS**1 Les intervenants**

Donneur d'ordre : FRANCE U IMPORT

2 RUE LAFITTE 92500 NANTERRE FRANCE

Bénéficiaire : SHANGHAI HEAVY ENGINE SHANGHAI LU 4574 NANJING CHINA

Banque émettrice : NATIXIS, 3 RUE NECKER, 94220 CHARENTON LE PONT,

Banque notificatrice : Bank of China

Banque réalistratrice: ANY BANK IN CHINA BY NEGOTIATION AT SIGHT

2 Qualification du crédit documentaire

Mode de réalisation BY NEGOTIATION AT SIGHT CE CREDIT EST CONFIRMABLE EN CHINE. C'est un crédit documentaire irrévocable confirmable si le bénéficiaire le souhaite réalisable par négociation à vue – il est réalisable aux caisses de toute banque en Chine. Le crédit documentaire apporte plus de garantie que la remise documentaire. Dans un crédit documentaire, il y a un engagement irrévocable de payer bien que conditionnel, alors que la remise documentaire ne comporte aucun engagement.

3 Axe des temps (théorique)

Date d'ouverture de la LC : 160619 selon champs 31C

Date limite d'expédition 170125 selon champs 44C

Date limite de présentation des documents : 12 jours soit le 170206 selon champs 48

Date de fin de validité : 170206 selon champs 31D

A partir de la date réelle d'expédition 11/12/2016

Date d'ouverture de la LC : 160619 selon champs 31C

Date réelle d'expédition : 161211 selon énoncé

Date de présentation : 12 jours

Date limite de présentation des documents : 12 jours soit le 16/12/23 selon champs 48
Date de fin de validité : 17/02/06 selon champs 31D

4 Les anomalies

Première anomalie : (7) EUR 1 SIGNED BY EXPORTER AND EUROPEAN CUSTOMS AUTHORITY – ce n'est pas possible pour une marchandise chinoise (d'autre part origine japonaise non prévue) – ENGINES AND SPARES PART FOR ATM / PRINTERS COUNTRY OF ORIGIN : CHINA

Seconde anomalie : si BL doit être to **order of Natixis** pour pouvoir être endossé, si nécessaire et non comme prévu dans la LC

Troisième anomalie : erreur sur le CO requis – (6) CERTIFICATE OF ORIGIN (COO) IN 3 ORIGINAL PLUS 3 COPY INDICATING **JAPANESE** OR CHINESE ORIGIN – origine japonaise non prévue

Quatrième anomalie : ORIGINAL AIR WAYBILL CONSIGNED TO NATIXIS MARKED FREIGHT COLLECT NOTIFYING APPLICANT – l'incoterm est CIP, le document doit indiquer "freight prepaid"

5 Modification du champ 44 C – situation 1

Que se passerait-il si le champ 44C se présentait ainsi :

200 ENGINES BEFORE 10 DECEMBER 2016

100 ENGINES BEFORE 20 DECEMBER 2016

300 ENGINES BEFORE 30 DECEMBER 2016

DATES RÉELLES D'ENVOI

200 ENGINES SHIPPED 4 DECEMBER 2016 OK

100 ENGINES SHIPPED 22 DECEMBER 2016 Expédition tardive

300 ENGINES SHIPPED 28 DECEMBER 2016 OK

6 Modification du champ 44 C – situation 2

Que se passerait-il si le champ 44C se présentait ainsi :

200 ENGINES AFTER 2 DECEMBER BUT BEFORE 10 DECEMBER 2016

100 ENGINES AFTER 12 DECEMBER BEFORE 20 DECEMBER 2016

300 ENGINES AFTER 22 DECEMBER BEFORE 30 DECEMBER 2016

DATES RÉELLES D'ENVOI

Equipment 1 8 DECEMBER 2016 OK

Equipment 2 12 DECEMBER 2016 envoi trop tôt d'un jour (en théorie le cre-doc prend fin selon art 32C)

Equipment 3 27 DECEMBER 2016, en théorie envoi non autorisé suite retard de l'envoi précédent.

Questions complémentaires

7 non

10 oui

13 oui

16 oui

8 non

11 non

14 oui

17 oui

9 non

12 oui

15 oui

2 ÉNONCÉ

QCM – RUU 600 – PBIS 2013

- 1 Une LTA doit comporter obligatoirement les mentions suivantes (cochez les assertions justes) :
 - a. L'aéroport de départ et d'arrivée
 - b. Le numéro de la LC
 - c. Le numéro du PO (purchase order)
 - d. Le numéro de la facture
 - e. La date de départ
 - f. Si le fret a été prépayé/ou non par une annotation dans les cases PPD/Collect
 - g. Le numéro effectif du vol
 - h. Le type d'avion
 - i. La valeur de la marchandise assurée
 - j. La description sommaire des marchandises transportées
- 2 Une facture doit comporter une signature et doit (cochez les assertions justes) :
 - a. être obligatoirement tamponnée
 - b. être obligatoirement datée
 - c. être signée si exigé dans le crédit
 - d. être rédigée obligatoirement par un tiers
 - e. être obligatoirement accompagnée d'une signature autorisée
- 3 Les documents d'un crédit doivent être présentés dans les 15 jours de la date de la facture ou du document de transport mais dans la limite de validité du crédit ?
 - a. oui b. non
- 4 Dans un crédit documentaire valable aux guichets de la banque émettrice, avec la mention « *stale documents are acceptable* », les documents doivent parvenir à cette banque ?
 - a. au plus tard à la date limite de validité
 - b. au plus tard 10 jours après la date d'expédition conformément aux RUU 600
 - c. au plus tard 21 jours après la date d'expédition conformément aux RUU 600
- 5 Une facture peut être établie par une entité autre que le bénéficiaire.
 - a. vrai b. faux
- 6 La banque peut-elle formuler des irrégularités sur un document non requis dans une LC ?
 - a. oui b. non
- 7 Quels sont les risques « couverts » par un crédit documentaire irrévocable et non confirmé ?
 - a. Le risque bancaire
 - b. Le risque politique
 - c. Le risque commercial.
- 8 Un amendement émis par Natixis indique que le prix unitaire est réduit de 20 % avec une clause d'application automatique au bout de 4 jours si le bénéficiaire ne donne pas son accord ou son refus. La banque notificatrice refuse de notifier cet amendement au bénéficiaire en indiquant qu'un amendement ne peut pas comporter une clause d'entrée en vigueur automatique après un certain délai. La banque notificatrice a-t-elle raison ?
 - a. oui b. non
- 9 Malgré des indications sur une langue des documents, les documents peuvent comprendre des mentions dans une langue non requise.
 - a. vrai b. faux

- 10** Une facture commerciale doit être obligatoirement signée ?
 a. oui b. non
- 11** Il est demandé dans un crédit la présentation des copies de documents, pouvons-nous accepter des originaux ?
 a. oui b. non
- 12** Une facture commerciale peut s'appeler proforma ?
 a. oui b. non
- 13** Le certificat d'assurance indique « *premium is not yet prepaid* » ; le document est-il acceptable ?
 a. oui b. non
- 14** Le certificat n'indique pas les risques couverts de façon précise mais indique ALL RISKS. Est-il acceptable ?
 a. oui b. non
- 15** Le certificat n'indique pas les conditions générales de l'assureur. Est-il acceptable ?
 a. oui b. non
- 16** Le certificat indique des limitations de risques et une franchise mais mentionne « ALL RISKS ». Est-il acceptable ?
 a. oui b. non
- 17** Un crédit documentaire indique dans les conditions additionnelles : « L'expédition doit être effectuée par container de 20 pieds en caisse en PVC ». Lors de la vérification des documents la banque désignée relève l'irrégularité suivante : « Aucun document indique que l'expédition ait été effectuée par conteneur 20 pieds mais elle note que la marchandise a été transportée en caisse en bois. » A-t-elle raison d'émettre une irrégularité ?
 a. oui b. non
- 18** Un document peut-il être daté après la date d'expédition (sauf contre-indication spécifique dans la LC) mais toujours au plus tard à la date de présentation des documents à la banque réalisatrice du crédit documentaire ?
 a. oui b. non
- 19** Les documents peuvent-ils être présentés aux caisses de la banque émettrice si le crédit documentaire est réalisable auprès d'une banque confirmante ?
 a. oui b. non
- 20** Dans le cadre d'un crédit documentaire sous Incoterm CIF ou CIP, la banque acceptera-t-elle un document de transport indiquant « *freight payable d'avance* » ?
 a. oui b. non

SOLUTIONS

- | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| 1 a. e. f. j. | 6 non | 11 oui | 16 oui |
| 2 b. c. | 7 a. | 12 non | 17 oui |
| 3 non | 8 oui | 13 oui | 18 oui |
| 4 a. | 9 oui | 14 non | 19 oui |
| 5 faux | 10 non | 15 non | 20 non |

28 Gérer un crédit documentaire transférable

1 Les particularités des opérations de négoce

Parmi les opérations de commerce international, on note des opérations de négoce, c'est-à-dire d'achat revente et des opérations avec de la sous-traitance. Il peut s'agir de négoce de matières premières, de produits semi-industriels, de produits alimentaires ou des opérations de sous-traitance comme on en trouve dans le textile par exemple.

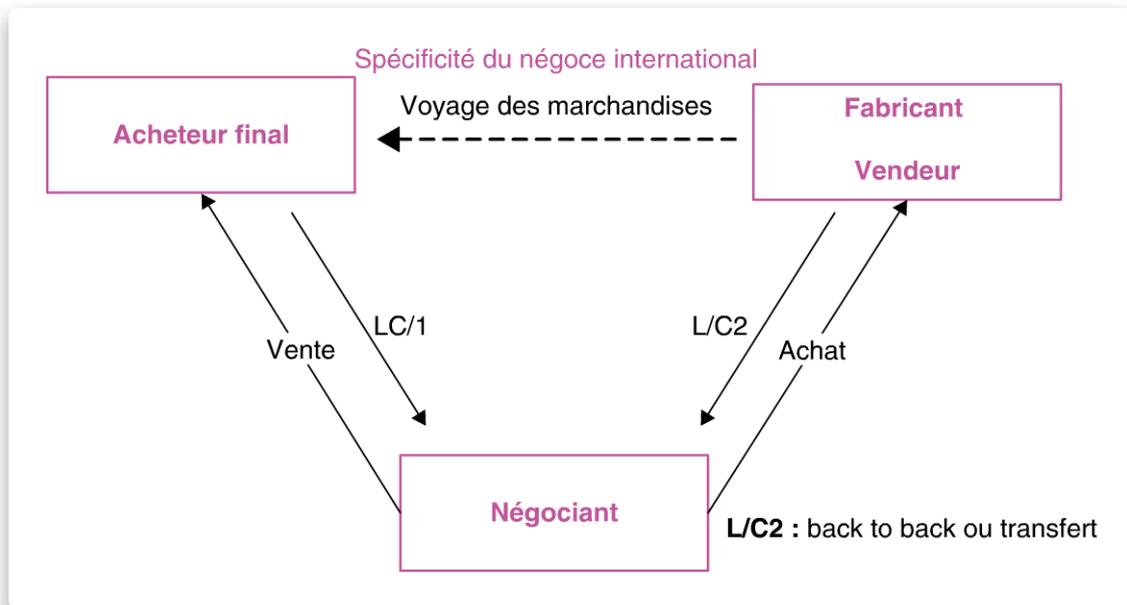
A Exemple de contrat d'achat-vente

<ul style="list-style-type: none">▶ Contrat d'achat▶ Prix d'achat = 1 000▶ Délai de livraison : 1 mois▶ Délai de paiement : à 90 jours▶ Définition « durcie » : Pureté 99 %▶ Pénalité : 1 000 \$/j de retard▶ Garantie : 1 an à partir de la livraison sur site▶ Incoterm : FOB/CIF▶ Documents requis en fonction de l'Incoterm▶ Devise USD ou EUR par exemple	<ul style="list-style-type: none">▶ Contrat de vente▶ Prix de vente = 1 200▶ Délai de livraison : 2 mois▶ Délai de paiement : à usance ou à vue▶ Définition du produit : Pureté 98 %▶ Pénalité : 800 \$/j de retard▶ Garantie : 1 an à partir de l'embarquement▶ Incoterm : CIF▶ Documents requis en fonction de l'Incoterm▶ Devise identique
---	--

- ▶ Si les contrats d'achat et de revente ont été négociés à l'identique sans modifier les éléments fondamentaux (Incoterms, devises, documents à présenter) : on peut opter pour le crédit transférable. Le négociant n'a pas à négocier la mise en place d'une ligne de crédit.
- ▶ Si les éléments fondamentaux du contrat ont été modifiés : on ne peut que choisir le crédit documentaire adossé. Pour le négociant cela induit de disposer d'une ligne de crédit documentaire et cela pèse sur ses lignes de crédit.

Ces opérations d'intermédiation impliquent au moins trois parties. Fournisseur ou fabricant, intermédiaire/négociant et acheteur final ont des besoins bien distincts en matière de sécurité et de liquidités. Ces besoins peuvent être couverts par des crédits documentaires adaptés.

B Schéma d'une opération de négoce



Les contrats d'achat et de revente : Ils utilisent la méthode du « back to back » (le contrat de vente sera « adossé » (calqué) sur le contrat d'achat). La négociation des contrats se fait de telle sorte que le négociant puisse s'octroyer des « avantages différentiels » et préserver au maximum la confidentialité.

Avec un crédit documentaire transférable, on ne peut changer que quelques conditions du crédit lors de son transfert, à savoir : les dates limites d'expédition, délai de présentation des documents, date de fin de validité. Le montant peut être réduit, le taux d'assurance doit être augmenté si l'opération est sous CIP ou CIF.

Ce qui ne peut pas changer dans un crédit transférable : la devise de facturation, le délai de paiement et les documents requis. Il y aura uniquement substitution de la facture du fournisseur par celle du négociant.

Un crédit documentaire désigné comme tel peut normalement être transféré une seule fois. En cas de livraisons partielles, des fractions du crédit documentaire peuvent être transférées à plusieurs fournisseurs.

1 • Ouverture du crédit documentaire

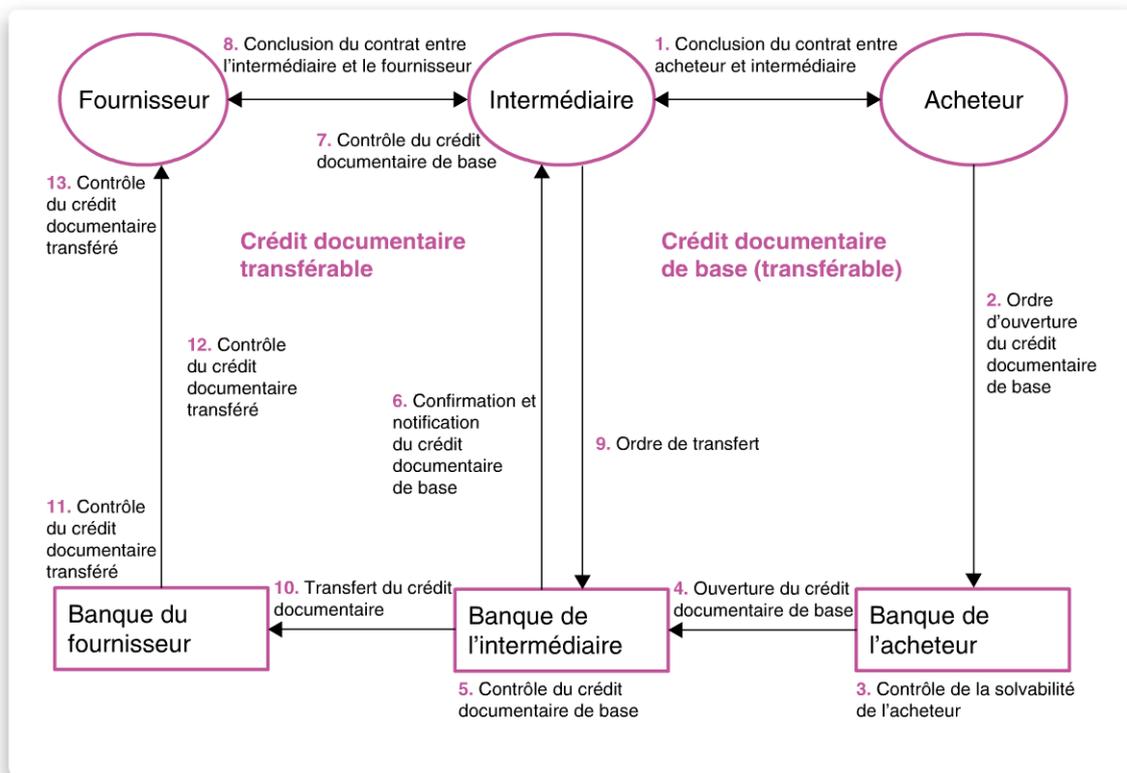
1. Conclusion du contrat entre acheteur et intermédiaire. Un acheteur au Japon et un intermédiaire en Suisse concluent un contrat portant sur la livraison de coton en provenance d'Argentine. Comme moyen de paiement, ils conviennent d'un crédit documentaire à vue transférable, qui doit être confirmé par la banque de l'intermédiaire.

2. Ordre d'ouverture du crédit documentaire de base. L'acheteur donne ordre à sa banque d'ouvrir le crédit documentaire.

3. Contrôle de la solvabilité de l'acheteur. Celle-ci contrôle la solvabilité de son client, vérifie si la demande est complète et s'assure de l'authenticité apparente des signatures figurant sur la demande d'ouverture.

4. Ouverture du crédit documentaire de base. Elle ouvre ensuite le crédit documentaire de base et le transmet par SWIFT à la banque de l'intermédiaire, en lui demandant de confirmer le crédit documentaire et de le notifier à l'intermédiaire. L'acheteur reçoit un avis d'exécution.

Schéma d'un crédit transférable avec les 13 étapes détaillées

Source : ubs.com

5. Contrôle du crédit documentaire de base. La banque de l'intermédiaire contrôle la solvabilité de la banque émettrice ainsi que le risque pays et l'authenticité apparente du crédit documentaire, et vérifie si ce dernier est régi par les Règles de la Chambre de Commerce International à Paris, s'il est complet, mais aussi s'il contient des directives floues.

6. Confirmation et notification du crédit documentaire de base. Elle confirme ensuite le crédit documentaire et le notifie à son client. L'intermédiaire sait à présent que sa banque tout comme la banque de l'acheteur ont un engagement de paiement.

7. Contrôle du crédit documentaire de base. Il contrôle si les conditions du crédit documentaire sont conformes au contrat de vente. Dans le cas contraire, il doit demander une modification auprès de l'acheteur.

8. Conclusion du contrat entre l'intermédiaire et le fournisseur. Le fournisseur en Argentine et l'intermédiaire en Suisse concluent un contrat de vente. Comme moyen de paiement, ils conviennent d'un crédit documentaire à vue.

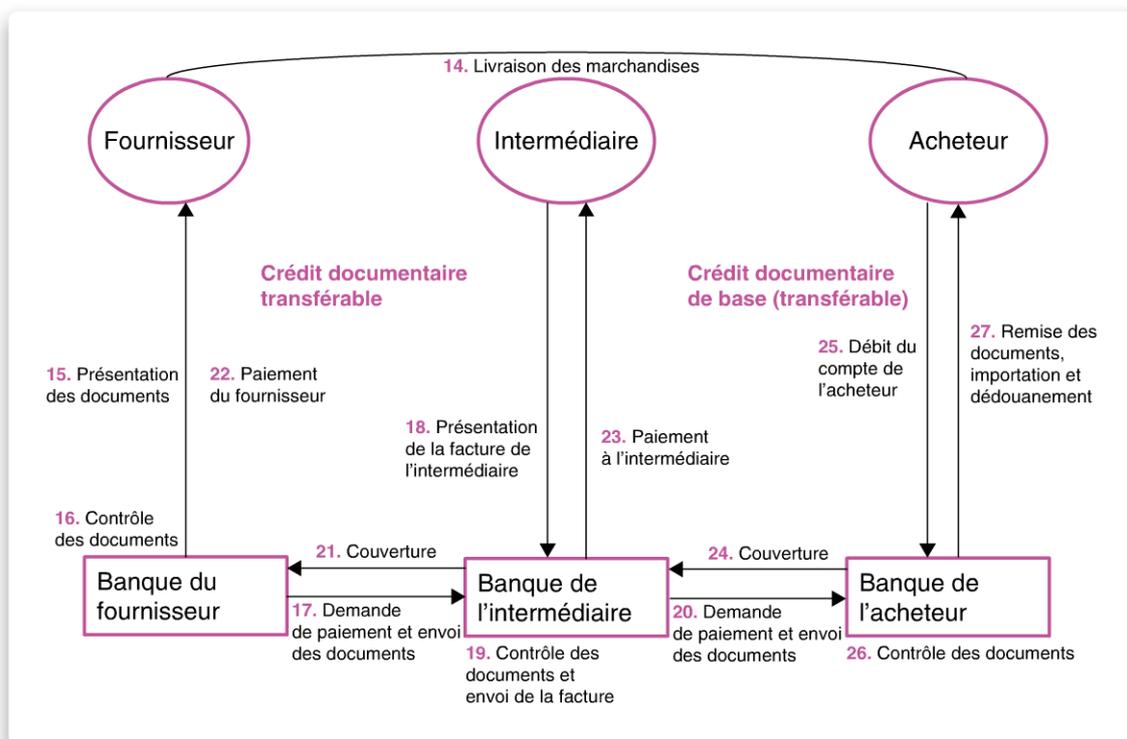
9. Ordre de transfert. L'intermédiaire donne alors à sa banque l'ordre de transférer le crédit documentaire de base au profit du fournisseur. Il adapte certaines conditions du crédit documentaire de base à son contrat avec le fournisseur, en remplaçant par exemple ses prix de vente par ses prix d'achat ; les délais de livraison, de présentation et de validité sont également adaptés.

10. Transfert du crédit documentaire. La banque de l'intermédiaire envoie par SWIFT le crédit documentaire transféré à la banque du fournisseur et lui demande de notifier ce dernier sans engagement à son client en tant que second bénéficiaire. L'intermédiaire reçoit une confirmation d'exécution.

11. Contrôle du crédit documentaire transféré. La banque du fournisseur contrôle l'authenticité apparente du crédit documentaire et vérifie si ce dernier est régi par les Règles de la Chambre de Commerce Internationale à Paris, s'il est complet, mais aussi s'il contient des directives floues.

12. Contrôle du crédit documentaire transféré. Elle contrôle alors le crédit documentaire transféré à son client. Celui-ci sait que la banque transférante et la banque émettrice du crédit documentaire de base ont un engagement de paiement envers lui.

13. Contrôle du crédit documentaire transféré. Le fournisseur contrôle si les conditions du crédit documentaire sont conformes au contrat conclu entre lui et l'intermédiaire. Dans le cas contraire, il doit demander une modification auprès de l'intermédiaire.



2 • Une fois le crédit mis en place, la seconde phase concerne son utilisation

14. Livraison des marchandises. Le fournisseur expédie directement le coton à l'acheteur.

15. Présentation des documents. Il réunit ensuite les documents demandés dans le crédit documentaire transféré et les présente à sa banque.

16. Contrôle des documents. Celle-ci contrôle si les documents sont conformes aux conditions du crédit documentaire transféré – car, en cas d'irrégularités, le fournisseur perd sa sécurité de paiement.

17. Demande de paiement et envoi des documents. Si les documents sont conformes au crédit documentaire, elle envoie les documents à la banque de l'intermédiaire et demande le paiement de la valeur des documents.

18. Présentation de la facture de l'intermédiaire. La banque de l'intermédiaire avise son client de la réception des documents relatifs au crédit documentaire transféré. Elle lui

demande en outre de transmettre sa facture ainsi qu'une éventuelle traite. L'intermédiaire répond immédiatement à cette demande.

19. Contrôle des documents et échange des factures. La banque de l'intermédiaire (banque transférante) contrôle si les documents de son client sont conformes aux conditions du crédit documentaire. Si tel est le cas, elle remplace la facture et, le cas échéant, la traite du fournisseur, par celle de l'intermédiaire.

20. Demande de paiement et envoi des documents. La banque transférante demande ensuite à la banque de l'acheteur le paiement de la valeur des documents, lui envoie les documents.

21. Couverture. À réception des fonds (sauf si elle était confirmante), la banque transférante paie à la banque du fournisseur le montant demandé.

22. Paiement au fournisseur. Celle-ci paie le montant à son client et lui facture ses commissions et frais.

23. Paiement à l'intermédiaire. La banque transférante paie à son client la différence entre le montant des deux factures, après déduction des commissions et frais. Par ailleurs, elle lui remet la facture et la traite du fournisseur.

24. Couverture. La banque de l'acheteur (banque émettrice du crédit de base) paie le montant demandé à la banque transférante...

25. Débit du compte de l'acheteur. ...et débite son client de la somme demandée par la banque transférante majorée des commissions et frais.

26. Contrôle des documents. Elle contrôle si les documents reçus sont conformes aux conditions du crédit documentaire.

27. Remise des documents, importation et dédouanement. Si tel est le cas, elle remet à son client les documents conformes ; celui-ci peut alors dédouaner le coton et l'importer.

2 Plusieurs situations non limitatives peuvent aboutir à des crédits documentaires transférables

A Cas import 1 France

Donneur d'ordre	Société FRANÇAISE
Banque émettrice	BANQUE FRANÇAISE 1 celle du DO
Banque Transférante	BANQUE FRANÇAISE 2
Bénéficiaire	1 ^{er} bénéficiaire négociant français
Ordre de transfert fait à	BANQUE FRANÇAISE 2
Banque « du 2e bénéficiaire »	Banque notificatrice du crédit transféré à l'étranger
Sous-traitant = second bénéficiaire	Société à l'étranger – le fabricant

B Cas Import 2 France

Donneur d'ordre	Société Française
Banque émettrice	Banque du DO en France
Banque Transférante	Banque du 1 ^{er} bénéficiaire à l'étranger
1 ^{er} bénéficiaire	Entreprise à l'étranger
Ordre de transfert	Fait à la banque transférante à l'étranger
Banque « du 2 ^e bénéficiaire »	Banque du second bénéficiaire
Sous-traitant = second bénéficiaire	2 ^e bénéficiaire à l'étranger = fabricant réel

C Cas Export/Import

Donneur d'ordre	Société étrangère
Banque émettrice	BANQUE ÉTRANGÈRE celle du DO
Banque Transférante	BANQUE FRANÇAISE
Bénéficiaire	1 ^{er} bénéficiaire négociant français
Ordre de transfert fait à	BANQUE FRANÇAISE
Banque « du 2 ^e bénéficiaire »	Banque notificatrice du crédit transféré à l'étranger
Sous-traitant = second bénéficiaire	Société à l'étranger – le fabricant

APPLICATION

213

ÉNONCÉ

Une société tunisienne importe des vêtements en provenance d'Inde. La banque tunisienne a établi la LC selon les instructions de son client donneur d'ordre

- 1 Donner les intervenants et indiquer leur rôle puis commenter ce crédit documentaire import
- 2 Ce crédit est-il confirmable ? quelle est la conséquence pour le bénéficiaire indien ?
- 3 Trouvez deux incohérences que le bénéficiaire indien devra faire modifier ?
- 4 Quelles sont les clauses du crédit documentaire qui protègent l'importateur tunisien ?
- 5 Le fournisseur indien a souhaité que le crédit documentaire soit transférable. Quelle est la raison ? comment fonctionnera le transfert ?

	TYPE DE MESSAGE	700 OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
RECU LE	15/06/2017	
EMETTEUR		ATTIJARI TUNIS
DESTINATAIRE		CANARA BANK
27	NR SEQUENCE/TOTAL	1/1
40A	FORME CREDIT DOCUMENTAIRE	IRREVOCABLE AND TRANSFERABLE





20	N° CREDIT DOCUMENTAIRE	4646978
23	PREAVIS	
31C	DATE EMISSION DU CREDIT	170615
31D	DATE ET LIEU VALIDITÉ	171006 INDIA
50	DONNEUR D'ORDRE	TUNEX INTERNATIONAL 54 Av DE PARIS TUNIS
59	BENEFICIAIRE	INDIAN TEX
32B	DEVISE MONTANT	USD 70 705.68
41D	UTILISABLE CHEZ... PAR	WITH ANY BANK IN INDIA
42C	PAR	BY NEGOTIATION AT 90 DAYS OF BILL OF LADING
42D	TIRE SUR	OURSELVES
43P	EXPEDITIONS PARTIELLES	ALLOWED
43T	TRANSBORDEMENT	ALLOWED
44A	LIEU D'EXPEDITION	NHEVASHEVA
44B	A DESTINATION DE	RADES TUNIS
44C	DATE LIMITE EXPEDITION	170915
45A	DESCRIPTION MARCHAN- DISES	MORE AND LESS 5 PCT TEXTILS AS DETAILS IN PROFORMA INVOICE DATED 07 APRIL 2017 FOB NHEVA SHEVA INSURANCE COVERED BY APPLICANT
46A	DOCUMENTS REQUIS	<ol style="list-style-type: none"> 1. COMMERCIAL INVOICE IN 4 FOLDS MANUALLY SIGNED BY BENEFICIARY AND APPLICANT 2. PACKING LIST IN 4 FOLDS INDICATING THE SUB TOTAL OF EACH ITEM'S NET WEIGHT, GROSS WEIGHT AND CBM 3. PHOTOCOPY OF FORWARDING DHL RECEIPT OF SENDING THE COPIES OF DOCUMENTS TO THE APPLICANT WITHIN 7 DAYS OF B/L DATE 4. APPLICANT'S ATTESTATION PROVING THAT ONE COPY OF VERBAL PROCESS OF CONFORMITY (LABELLING, INDIVIDUAL PACKAGING...) AND SIGNED BY AMU RHADA SURVEYORS SERVICE HAS BEEN RECEIVED BY FAX 5. CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUING PAR COMPETENT AUTHORITIES SIGNED BY BOTH PARTIES - APPLICANT AND BENEFICIARY 6. FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING ISSUED BY RAS FREIGHT PRIVATE LIMITED 303 RD FLOOR WALDCHAND HIRACHAND GPO MUMBAI 400 0001 TEL 009122265445 FAX 0091222654674 TO ORDER OF ATTIJARI TUNIS MARKED FREIGHT PREPAID, QUOTING THIS LC NUMBER AND NOTIFY APPLICANT (AS INDICATED ABOVE) 7. FAX OF PACKING LIST APPROVED, STAMPED AND SIGNED BY APPLICANT AND BEFORE THE SHIPMENT





47A	CONDITIONS SPECIALES	<ol style="list-style-type: none"> 1. THE DRAFT(S) MUST BEAR THE CLAUSE : DRAWN UNDER DOCUMENTARY CREDIT NUMBER XV 010457895 ISSUED BY ATTIJARI TUNIS TUNISIA 2. IN CASE OF DELAY OF SHIPMENT, THE CARGO MIGHT BE SHIPPED BY AIR ON CHARGE OF BENEFICIARY. THE BL WILL BE REPLACED BY AIRWAY BILL 3. A DISCREPANCY FEE OF USD 100.00 TO BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS IF DOCS ARE PRESENTED WITH DISCREPANCY(IES) 4. ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE 5. DOCUMENTS DATED BEFORE OPENING L/C IS PROHIBITED
71B	DETAIL DES FRAIS	<ol style="list-style-type: none"> 1. ALL BANKING CHARGES OUTSIDE TUNISIE INCLUDING REIMBURSING COMMISSION ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT. 2. ARTICLE 37 UCP 600 IS NOT APPLICABLE
48	DELAJ PRESENTATION DOCS	WITHIN 7 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THE VALIDITY OF THIS L/C
49	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION	WITHOUT
78	INSTRUCTIONS DE PAYER/ ACCEPTER/NEGOCIER	FURTHER INSTRUCTIONS OF REMITTING BANK
57D	AVISER PAR L'INTERMEDIAIRE DE	CANARA BANK MUMBAI
72	INFO ENTRE BANQUES	DOCUMENTS MUST BE SENT BY NEGOTIATING BANK BY EXPRESS COURIER TO ATTIJARI TUNIS BANK INTERNATIONAL DEPARTMENT TUNIS TUNISIA

SOLUTIONS

1 Les intervenants

- Donneur d'ordre : TUNEX international 54 Av DE PARIS TUNIS
- Bénéficiaire : INDIAN TEXT
- Banque émettrice : ATTIJARI TUNIS,
- Banque NOTIFICATRICE: CANARA BANK
- Banque réalistratrice: ANY BANK IN INDIA BY NEGOTIATION AT 90 DAYS OF TRANSPORT DOCUMENT

C'est un crédit documentaire import en faveur d'un fournisseur indien. La banque émettrice, Attijari prend un risque sur le donneur d'ordre tunisien uniquement

La banque indienne n'a qu'un rôle de banque notificatrice voire de réalisatrice (réalisable *any bank in India*). Cependant la banque indienne n'est pas autorisée à confirmer

2 La confirmation

Le champs 49 indique « *without* », ce crédit n'est pas confirmable. L'indien pourrait souhaiter la confirmation pour escompter le crédit documentaire. Seul le recours à la confirmation silencieuse serait une alternative

Autre solution, si le crédit contenait une clause UPAS ; le financement se ferait par la banque émettrice (conférer fiches précédentes)

3 Les incohérences dans ce crédit documentaire

- La signature du donneur d'ordre doit être supprimée.

FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING ISSUED BY RAS FREIGHT PRIVATE LIMITED 303 RD FLOOR WALDCHAND HIRACHAND GPO MUMBAI 400 0001 TEL 009122265445 FAX 0091222654674 TO ORDER OF ATTIJARI TUNIS MARKED FREIGHT PREPAID, QUOTING THIS LC NUMBER AND NOTIFY APPLICANT (AS INDICATED ABOVE)

- L'incoterm est FOB, le document de transport doit mentionner fret payable à destination ou *freight collect*.

4 Clauses protectrices des intérêts de l'acheteur tunisien

Plusieurs clauses protègent l'importateur tunisien :

APPLICANT'S ATTESTATION PROVING THAT ONE COPY OF VERBAL PROCESS OF CONFORMITY (LABELLING, INDIVIDUAL PACKAGING...) AND SIGNED BY AMU RHADA SURVEYORS SERVICE HAS BEEN RECEIVED BY FAX **(UN CONTROLE DE QUALITÉ VIA UN PROCESS VERBAL EST REQUIS ET DOIT ETRE SIGNÉ PAR UN REPRÉSENTANT DE L'ACHETEUR)**

CLAUSE ADDITIONNELLE: IN CASE OF DELAY OF SHIPMENT, THE CARGO MIGHT BE SHIPPED BY AIR ON CHARGE OF BENEFICIARY. THE BL WILL BE REPLACED BY AIRWAY BILL **(EN CAS DE RETARD LE FOURNISSEUR INDIEN DOIT EXPÉDIER EN AÉRIEN)**

5 La transférabilité de ce crédit documentaire

Le crédit est transférable, cela permet au premier bénéficiaire de transférer une partie du crédit documentaire à un ou plusieurs bénéficiaires (des sous-traitants). Cette technique évite au premier bénéficiaire la mise en place de ligne de crédit documentaire import.

Si le premier bénéficiaire souhaite transférer le crédit documentaire, il doit donner un ordre de transfert à la banque transférante en indiquant les conditions du transfert qui doivent toujours être compatibles avec le crédit documentaire de base.

Le transfert doit se réaliser dans des conditions plus restrictives vis-à-vis du second bénéficiaire car les documents de ce dernier (exceptés sa facture) seront présentés à la banque émettrice avec la facture du premier bénéficiaire

Certains éléments ne peuvent pas être modifiés entre le crédit documentaire de base et le crédit documentaire transféré (incoterm, devise, délai de paiement, les documents requis, lieu de départ et d'arrivée, description des marchandises ou des services.)

Se servir des PBIS et des RUU 600 pour le contrôle des documents du crédit documentaire

Les PBIS : les pratiques bancaires internationales standards constituent un corps de règles pour aider les banques ainsi que les entreprises à appliquer les RUU 600 dans le contrôle des documents du crédit documentaire.

Les pratiques bancaires ont été éditées pour la première fois en 2002 puis mises à jour en 2007 puis 2013.

En 2007, la révision a été l'occasion d'intégrer les nouveautés des RUU 600. En 2013, les changements dans les PBIS sont assez importants.

Les PBIS ne peuvent s'analyser que dans le contexte des RUU 600 et en aucun cas de façon autonome. Elles sont citées régulièrement dans les procédures d'arbitrage de la CCI – DOCDEX. La référence reste les RUU 600 mais les PBIS ont pour vocation de faciliter l'application des RUU 600 et de guider les banques dans leur travail de contrôle documentaire.

1 Quels sont les changements apportés par la réforme ?

Les PBIS 2013 font davantage référence aux RUU 600 comme si les auteurs de la révision avaient voulu marquer l'importance des pratiques bancaires.

Les changements concernent tant les principes généraux que certains documents spécifiques. On peut noter : des sections individuelles pour de nouveaux documents, l'intégration de la recommandation sur la « mention on board » - *Recommendations of the Banking Commission in respect of the requirements for an "On Board Notation"* – conférer E6, F5 et G5, la fixation de la période de présentation des documents en l'absence d'original de documents de transport, la langue des documents.

A Les principes généraux revus par les PBIS 2013

A2 les barres obliques : Elles signifient « ou » ou « et » à la différence des PBIS 2007 qui déconseillaient leur utilisation.

> EXEMPLE

Port d'embarquement : Le Havre/Rouen/Brest/Anvers signifie port du Havre ou de Rouen... ou en cas d'expéditions partielles, le port d'embarquement peut changer à chaque fois.

« 200 Black/write/red generators » signifie « 200 générateurs noirs ou blancs ou rouges ou toutes les combinaisons ».

A3 à A5 : certifications et déclarations

A3 : Elles doivent être signées.

A4 : Elles ne sont pas obligatoirement datées si le texte fait référence à une date. La banque doit se poser la question : la date est-elle indispensable à la compréhension de la déclaration ?

Une LC requiert un certificat d'âge (indiquant que le bateau a moins de quinze ans d'âge). Si le certificat non daté indique que le bateau a moins de quinze ans d'âge, ce certificat n'est pas acceptable. Le même certificat non daté mais précisant que le bateau a été construit le 4 novembre 2013 est acceptable car la banque peut vérifier le contenu du certificat par comparaison entre la date de présentation et la date de construction.

Cependant si la LC prévoit que les documents datés avant la date d'expédition ne sont pas acceptables, **la date sur chaque document devient impérative.**

A5 : Si une déclaration est incorporée dans un document qui est signé, signature non obligatoire pour la déclaration incluse.

A6 : copies de documents couverts par art 19 à 25. La règle des 21 jours ne s'applique pas sauf si indication d'un délai de présentation spécifique rattaché à une date présente sur la copie du document de transport.

EXEMPLE

« Les documents d'expédition devront être présentés dans les 15 jours de la date de l'annotation "shipped on board" qui devra figurer sur la copie de document de transport telle que prévue dans l'art. 20 a(ii) des RUU 600. »

A7 : correction et modification d'un document légalisé ou visé. Au moins une des entités qui a légalisé ou visé doit authentifier la correction (soit le tampon de l'entité soit la personne avec signature ou initiales).

A10 : récépissés des courriers express pour l'envoi de documents à l'acheteur. Ils ne doivent pas être analysés selon art. 25 A. Cela signifie que le document sera analysé selon l'art. 14 et ne constitue pas un document de transport. La signature du document n'est pas requise. Souvent il s'agit de document établi sur l'extranet du courrier express.

A12 : Dates d'un certificat de fumigation d'analyse ou d'inspection. Ces certificats peuvent être émis avec une date postérieure à l'expédition. Cependant si le crédit requiert que telle action ait été exécutée avant l'expédition, le certificat doit le mentionner.

A20 : Émetteur d'un document : définition plus large. L'émetteur sera identifié par un des éléments suivants : papier à en-tête ; nom de la personne désignée ; ou agent, mandataire qui signe pour le compte de...

A21. Langues :

- ▶ Si un crédit stipule une langue de rédaction des documents (les documents requis dans le crédit doivent montrer les informations dans la langue requise).
- ▶ Sans précision dans le crédit, les documents peuvent être émis/rédigés dans n'importe quelle langue.
- ▶ Si le crédit indique deux langues ou plus, une banque désignée peut limiter le nombre de langues.

A26 Conditions non documentaires : cela renvoie à l'art. 14 J des RUU 600, qui stipule qu'une condition qui ne prévoit pas un document permettant à la banque de vérifier si la condition est remplie sera ignorée par la banque. Cependant les PBIS A26 précisent que la condition doit être respectée dans les autres documents ou les autres documents ne doivent pas contenir une information contradictoire (LC requiert en champ 47 conditions

additionnelles : les marchandises sont emballées uniquement dans des caisses en bois fumigène alors que la liste de colisage ou le BL indique l'envoi de caisses en métal...).

A35. Signatures :

Elles n'ont pas besoin d'être manuscrites, tout est acceptable (chop, tampon...).

Si le document requis doit être signé, une clause telle que *This document has been electronically authenticated* ou *This document has been produced by electronic means and requires no signature* ne répond pas à l'exigence d'un document signé.

Un document mentionnant que l'authenticité du document peut être vérifiée sur un site Internet est conforme (pendant la banque n'a pas à se connecter).

2 Les modifications concernant différents documents

A Facture

C4 : la facture doit comprendre les marchandises réellement expédiées.

C5 : la description des marchandises peut comprendre des informations complémentaires (pour autant qu'elles ne viennent pas altérer la nature, classification de la marchandise expédiée).

B Certificat d'origine

L1 : exigence de base : fonction du document.

L2 : exigence de base CO GSP form A – la LC doit le préciser.

L3 : Émetteur du CO : le certificat d'origine doit être émis par l'entité précisée. Si aucune entité précisée, le CO peut aussi être émis par le bénéficiaire.

L4 à 7 : Teneur d'un certificat d'origine : Si la LC indique une origine de marchandises sans exiger un CO. Si un des documents dans la présentation fait référence à une autre origine de marchandise cela constitue une irrégularité en vertu de l'art A26 (cf. les conditions non documentaires).

L8 : teneur d'un certificat d'origine : la différence avec le numéro de facture/la date de facture ne constitue pas une irrégularité... Le CO peut faire apparaître en « *shipper* » (expéditeur) soit l'exportateur, soit l'expéditeur (différent du bénéficiaire).

C Liste de colisage (Section M) et Liste de poids (Section N)

M1 à M3 - N1 à N3 : précisent les exigences de base.

M2 et N2 : Émetteur du document peut être un tiers.

M4 et N4 : Teneur du document : Les données ne doivent pas être en conflit avec d'autres documents.

M5 et N5 Teneur du document : des écarts dans les numéros de facture et les dates sont acceptables.

M6 et N6 : Les banques ne refont pas les totaux.

D Certificat du bénéficiaire (Section P)

P2 : Signature du bénéficiaire : quel est le signataire ? Cela peut être le bénéficiaire, x comme agent du bénéficiaire ou y pour le compte du bénéficiaire.

P3 : Teneur du document : les données ne doivent pas être en conflit avec d'autres documents de la LC.

P4b : Le certificat du bénéficiaire ne nécessite pas la référence à la LC ou la description des marchandises.

E Autres : certificat sanitaire, d'inspection, fumigation, (Section Q)

Q1 : Définition rôle et contenu

Q2 : Exigence de base

La date d'émission est fonction de l'action à certifier. Le document doit indiquer si l'action à certifier doit se faire avant l'expédition ou pas.

Si « *Pre-shipment inspection certificate* » théoriquement : la date d'émission doit être avant la date de « on board » cependant si émis après la date du « on board », le certificat doit indiquer à quelle date a été faite l'action de certification).

Q3 Émetteur : rappel des notions Official, Qualified, Independent. Cela n'a pas de caractère contraignant. Cela signifie uniquement que le document présenté ne peut être établi par le bénéficiaire lui-même. Ensuite, c'est le bon sens. Si une LC requiert un certificat sanitaire établi par un organisme officiel, cela n'autorise pas la présentation d'un certificat sanitaire établi par un transitaire dont ce n'est pas la vocation. Même Official n'a pas de réelle signification et n'exclut pas qu'un document soit établi par le bénéficiaire du crédit.

Q7 et Q8 : Teneur d'un certificat. Les banques ne vérifient pas les données du certificat sauf si exigé par la LC – les données du certificat ne doivent pas être en conflit avec d'autres documents.

Q10 : l'expéditeur peut apparaître sous une entité différente du bénéficiaire.

Q11 : une différence dans le numéro de facture, etc. est acceptable si le document est émis par une entité autre que le bénéficiaire.

3 Contrôle global des documents : les questions que l'on doit se poser

A Contrôle global des documents

- ▶ Tous les documents demandés par le crédit documentaire sont prêts à être présentés :
 - dans le nombre d'originaux et copies demandé ;
 - légalisé si requis ;
 - signés si requis ou signature nécessaire par la nature du document.
- ▶ Les délais ont été respectés :
 - d'expédition ;

- de présentation des documents en banque ;
- de la validité du crédit.
- ▶ Les termes du crédit ont été respectés :
 - origine des marchandises ;
 - expéditions partielles ou totales ;
 - conditions particulières ;
 - les documents sont concordants entre eux ;
 - nom et adresse du bénéficiaire tels qu'indiqués dans le crédit ;
 - nom et adresse du donneur d'ordre tels qu'indiqués dans le crédit ;
 - désignation de la marchandise ;
 - nombre et marquage des colis ;
 - poids net et brut.
- ▶ Si une valeur est donnée sur les documents, autre que la facture et le certificat d'assurance, est-elle la même et dans la même devise partout (cohérence des documents entre eux) ?
- ▶ Si le numéro du crédit est exigé sur tous les documents, il est présent et correct.

B La facture (art 18 RUU 600)

- ▶ Elle est émise par le bénéficiaire et établie au nom du donneur d'ordre.
 - Signée si requis ;
 - Légalisée si requis.
- ▶ La marchandise est désignée exactement selon les termes du crédit :
 - Avec les mêmes quantités, poids, nombre d'articles...
 - Ou si une tolérance est acceptable, elle est respectée ;
 - Qu'il n'y a pas de marchandises non-prévues dans le crédit (même gratuites) ;
 - Les prix sont ceux indiqués dans le crédit, sans dépassement ;
 - Prix unitaire.
- ▶ Prix total
 - Dans la même monnaie que le crédit ;
 - Sans frais supplémentaires non-mentionnés dans le crédit.
- ▶ L'Incoterm mentionné est conforme au crédit
- ▶ Le nombre de paquets/colis/palettes est indiqué ainsi que les marques, poids net, poids brut si demandé par le crédit
- ▶ Les déclarations, informations supplémentaires (par exemple, numéro tarifaire douanier, numéro licence d'importation ou numéro de contrôle de change...) demandées par le crédit sont bien reportées

C Contrôle du document de transport

1 • Document de transport multimodal (Article 19 des RUU 600)

Nom du transporteur ou l'opérateur multimodal clairement indiqué.

Signature par le transporteur ou le capitaine, l'opérateur multimodal ou l'agent.

Si signé par un agent, sa qualité de signataire est indiquée et pour qui il signe : le capitaine (avec le nom du capitaine) ou le transporteur.

Le nombre de connaissements est indiqué et le jeu complet est présent (sauf exception stipulée par le crédit documentaire).

Il n'y a pas de réserves concernant l'emballage ou l'état des marchandises (le connaissement est « net » ou « clean »).

La mention concernant le paiement du fret est conforme aux termes du crédit documentaire, port payé ou port dû.

2 • Document de transport (Article 20 des RUU 600)

Le connaissement est établi conformément aux stipulations du crédoc en ce qui concerne l'expéditeur, le destinataire, et la partie à notifier.

L'information concernant les marques, nombre et type de colis, poids, désignation des marchandises est conforme à la facture et aux autres documents.

Toutes les mentions requises par le crédoc y sont reportées : nom de l'agent à l'arrivée, déclarations diverses concernant le navire... Les références du crédoc :

- ▶ Toute rectification est correctement authentifiée
- ▶ N'est pas soumis à une charte-partie
- ▶ N'est pas « on deck » (en pontée)
- ▶ Le transport est couvert de bout en bout par un seul et même document
- ▶ Nom du transporteur clairement indiqué et signature par le transporteur ou le capitaine ou l'agent :
 - si signé par un agent, sa qualité de signataire est indiquée et pour qui il a signé : le capitaine (avec le nom du capitaine) ou le transporteur ;
 - le nom du navire y figure sans le mot « intended » ou « or substitute » ;
 - si oui, le cachet « on board » indique le nom du navire définitif et la date.
- ▶ Le connaissement indique que la marchandise est « shipped on board ».
- ▶ Si « received », il y a le cachet « on board » daté :
 - les ports de chargement et déchargement sont correctement indiqués et ceux stipulés par le crédoc ;
 - si « intended » port de chargement il faut que la mention « on board » indique le port de chargement définitif ;
 - si le lieu de prise en charge est différent du port de chargement, la mention « on board » indique le port de chargement, le nom du navire et la date.
- ▶ Le nombre de connaissements originaux est indiqué, et le jeu complet est présent (sauf exception dans le crédoc)
 - il n'y a pas de réserves concernant l'emballage ou l'état des marchandises (le connaissement est « net » or « clean ») ;
 - la mention concernant le paiement du fret est conforme aux termes du crédoc, port payé ou port dû ;
 - le connaissement est établi conformément aux stipulations du crédoc en ce qui concerne l'expéditeur, le destinataire, et la partie à notifier.
- ▶ L'information concernant les marques, nombre et type de colis, poids, désignation des marchandises est conforme à la facture et aux autres documents.
- ▶ Toutes les mentions requises par le crédoc y sont reportées : nom de l'agent à l'arrivée, déclarations diverses concernant le navire.
- ▶ Toute rectification est correctement authentifiée.
- ▶ N'est pas soumis à une « charte partie »/ N'est pas « on deck ».

3 • L.T.A. Lettre de transport Aérien – Airwaybill (Article 23 des RUU 600)

Le nom du transporteur est clairement indiqué.

Elle est signée par le transporteur ou l'agent.

Si elle est signée par un agent, sa qualité de signataire est indiquée (pour compte de la compagnie aérienne).

Elle indique les aéroports de départ et d'arrivée et ceux-ci sont conformes au crédoc.

Elle indique clairement (et non dans les cases destinées au transporteur) les vols et la date, si demandés par le crédoc.

Le transport est couvert de bout en bout par un seul et même document.

Il n'y a pas de réserves concernant l'emballage ou l'état des marchandises (la LTA est « net » or « clean »).

La mention concernant le paiement du fret est conforme aux termes du crédoc, port payé ou port dû.

Elle est établie conformément aux stipulations du crédoc en ce qui concerne l'expéditeur, le destinataire, et la partie à notifier.

L'information concernant les marques, nombre et type de colis, poids, désignation des marchandises est conforme à la facture et aux autres documents.

Toutes les mentions requises par le crédoc y sont reportées : nom de l'agent à l'arrivée, déclarations diverses concernant le transporteur et l'avion...

Toute rectification est correctement authentifiée.

4 • Document établi par un transitaire

Sauf si autorisé dans la LC, un document de transport émis par un transitaire n'est acceptable que pour autant que le transitaire agisse en tant que transporteur ou opérateur de transport multimodal, ou si le transitaire agit en tant qu'agent pour un transporteur ou opérateur multimodal dénommé.

D Contrôle du Document d'Assurance (Article 28 des RUU 600)

- ▶ Le document demandé est présenté – certificat ou police : Pas de note de couverture.
- ▶ Il est émis par l'assureur ou leur agent.
- ▶ Il est émis dans la devise du crédit et couvre les risques demandés.
- ▶ Le montant est 110 % de la valeur CIF ou CIP, ou si cette valeur n'est pas connue, 110 % de la valeur de la facture valeur brute avant remise, escompte, paiement d'avance...).
- ▶ Il est émis au plus tard la même date que la date d'expédition, ou il indique clairement que la couverture commence à cette date.
- ▶ Il est émis selon les stipulations du crédit, et s'il est transmissible, il est endossé.
- ▶ L'information concernant les marques, nombre et type de colis, poids, désignation des marchandises est conforme à la facture et aux autres documents.

1 Définition

La LCSB constitue un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par un émetteur (qui peut être une banque émettrice ou parfois une compagnie d'assurance) en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations contractuelles (obligation de payer ou obligation de faire). Une LCSB est en fait une garantie bancaire dont le cadre juridique est régi par différentes règles et usances (par exemple RUU 600, RPIS 1998¹ plus rarement un droit national).

Si la LCSB se substitue au classique crédit documentaire, elle protège le bénéficiaire du risque de non-paiement de l'acheteur. Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat commercial et donc de la marchandise ou du service vendu.

Si la LCSB a pour objet de couvrir des obligations de faire (exécuter un contrat, garantir le service après-vente...), elle se substitue aux garanties de bonne exécution, de restitution d'acompte, de retenue de garantie...

La LCSB, visant à protéger le bénéficiaire, n'a pas vocation à être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses **obligations de paiement à échéance** ou ses obligations de faire. Son schéma est similaire à celui du crédoc ou des garanties de marché classiques. Elle est soumise aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ou aux RPIS 98) au choix de la banque émettrice.

2 Les acteurs de la LCSB

La LCSB est utilisable dans de nombreuses occasions, le donneur d'ordre et le bénéficiaire varient selon la nature de la transaction ; Voici quelques exemples de situations non limitatives.

Nature du sous-jacent	Donneur d'ordre	Bénéficiaire	Nature de l'obligation du donneur d'ordre et commentaires
Contrat commercial – achat de biens ou services	Acheteur	Vendeur	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le bénéficiaire devra présenter des documents attestant le non-paiement et la somme réclamée, par exemple ▶ Copie de facture impayée ▶ Copie de document de transport ▶ Attestation du bénéficiaire certifiant qu'il n'a pas été payé



1. Règles et pratiques internationales relatives aux *stand-by*, davantage usitées dans les pays anglo-saxons lorsqu'il s'agit d'une LCSB de paiement en lieu et place d'un crédit documentaire.



Nature du sous-jacent	Donneur d'ordre	Bénéficiaire	Nature de l'obligation du donneur d'ordre et commentaires
Contrat de location	Locataire	Bailleur	▶ Obligation de paiement
Contrat de prêt	Emprunteur	Prêteur	▶ Obligation de remboursement
Contrat commercial	Vendeur	Acheteur	▶ Obligation de faire (réaliser un contrat, fournir un service, garantir un résultat, un rendement, une performance) ▶ LCSB de bonne exécution - <i>performance SBLC</i>
	Vendeur	Acheteur	▶ Obligation de restitution un acompte préalablement reçu en cas de non-exécution d'une obligation d'exécuter un contrat ▶ LCSB de restitution d'acompte - <i>advancepayment SBLC ou down-payment SBLC</i>
	Vendeur	Acheteur	▶ Obligation d'assurer les réparations/échanges durant la période de garantie du constructeur/vendeur ▶ LCSB de retenue de garantie - <i>Retention money SBLC or warranty SBLC</i>
Implantation d'un assureur dans un nouveau pays	Compagnie d'assurance	Autorité financière dans le pays d'implantation	▶ Obligation d'apporter la preuve de sa solvabilité vis-à-vis du régulateur sur le pays d'implantation

3 La mise en place d'une LCSB

La LCSB est mise en place à l'initiative du donneur d'ordre qui remplit une demande d'ouverture de LCSB sous format papier ou sur l'extranet de la banque émettrice). Selon le cas, une copie du contrat, de la proforma devra être jointe à la demande.

Sous réserve qu'une ligne de crédit ait été mise en place ou soit mise en place lors de la demande d'émission et après validation de la conformité de l'opération au regard des règles en matière de sanctions, embargo, déontologie de la banque... La banque émettrice émet la LCSB. Le plus souvent en format Swift selon un message MT 760 ou MT 700. Le format MT 700 est celui des crédits documentaires et est davantage adapté à des LCSB financières couvrant des transactions. Le format papier est assez rare et se rencontre dans des transactions pétrole par exemple.

Si la banque émettrice émet un MT 700, elle peut inviter la banque notificatrice à confirmer la LCSB. Dans ce cas, la LCSB précise qu'elle est réalisable aux caisses de la banque confirmante comme dans le schéma des crédits documentaires.

Si la LCSB à émettre, relève des garanties de marché ou des garanties financières (pour couvrir des prêts par exemple...); le schéma de la LCSB peut être direct ou indirect.

Les intervenants varient selon les cas envisageables.

Type de montage	Émetteur	Notificateur	Destinataire
▶ Direct format papier	▶ Banque émettrice	▶ -	▶ Envoi par courrier
▶ Direct format Swift	▶ Banque émettrice	▶ Banque notifi- catrice	▶ Notification du message Swift
▶ Indirect format Swift unique- ment	▶ Banque émet- trice émet une contre-garantie ou une contre- standby	▶ Banque locale émet une LCSB sous la contre garantie ou la contre standby	▶ Notification d'une LCSB en format papier ou Swift selon l'existence d'une banque locale intermé- diaire ▶ Il y a un double engage- ment bancaire

Schéma direct

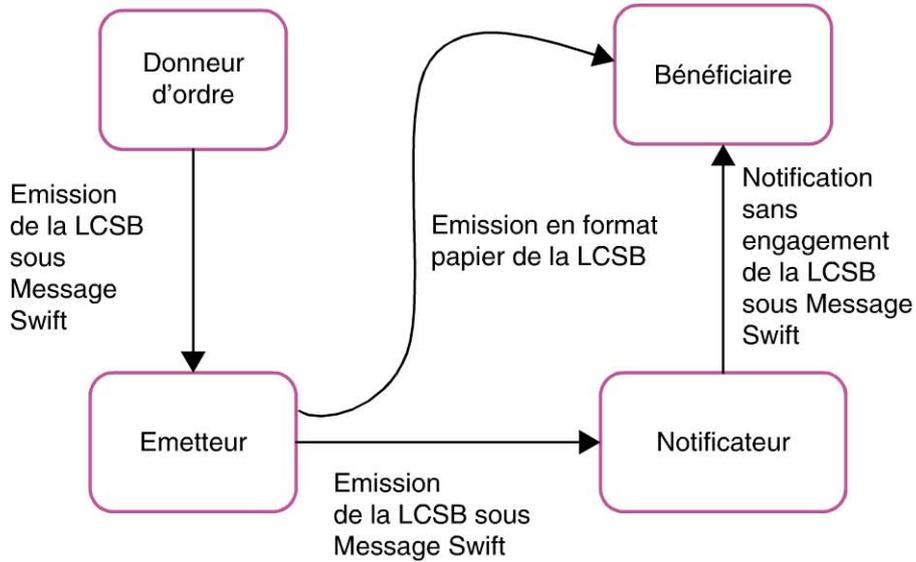
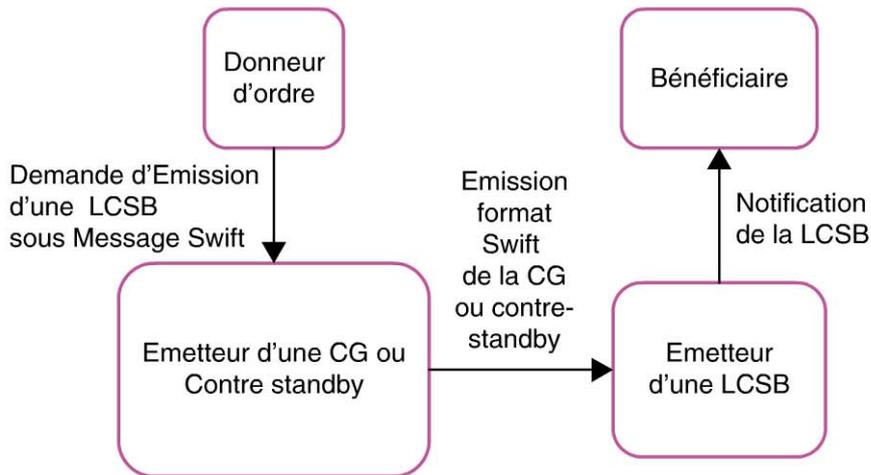


Schéma indirect



4 L'utilisation d'une LCSB – c'est-à-dire la mise en jeu d'une LCSB¹

La LCSB ne sera mise en jeu que si la technique de paiement initialement prévue n'a pas fonctionné (le paiement par virement SWIFT le plus souvent n'a pas été effectué par le débiteur). Dans le cas d'une LCSB commerciale, il est généralement prévu la présentation par le bénéficiaire des documents suivants : déclaration du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé (éventuellement certifiant avoir rempli ses obligations contractuelles) et précisant le montant dû et l'échéance de la créance initiale, copie de factures (ou relevé de factures impayées) et copie du document de transport. Un ou plusieurs autres documents pourraient être exigés mais c'est assez rare.

Si la LCSB correspond à une garantie financière, la mise en jeu se fait le plus souvent sur une simple déclaration du bénéficiaire précisant le montant réclamé, la référence de la LCSB et éventuellement le motif de l'appel.

> EXEMPLE

LCSB commerciale (cas export)

Exemple de LCSB sous RUU 600

Exportation de MEDAC ELECTRIC à STEG TUNISIE. Texte de stand-by émise par BIAT Tunisie et confirmée par NATIXIS

BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF STEG TUNISIE, WE, BIAT HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT NUMBER 2587565 FOR AN AMOUNT OF 5 200 000 EUR (FIVE MILLION TWO HUNDRED THOUSAND EUROS ONLY) IN FAVOUR OF MEDAC ELECTRIC CLICHY SUR SEINE France COVERING TRANSFORMER WS 565 CIF RADES INCOTERM 2010

EXPIRING ON 31 MAY 2018 AT YOUR COUNTERS TO GUARANTEE THE DUE PERFORMANCE OF THE ACCOUNT PARTIES OBLIGATIONS

THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS PAYABLE AT SIGHT FOR PAYMENT AND PRESENTATION ACCOMPANIED BY:

1. COPY OF BILL OF LADING INDICATED FREIGHT PREPAID
2. COPY OF UNPAID INVOICE (S) DULY SIGNED BY BENEFICIARY
3. COPY OF QUALITY CERTIFICATE ISSUED BY SGS
4. BENEFICIARY CERTIFICATE DULY SIGNED AND DATED STATING THAT : "WE HEREBY CERTIFY THAT WE HAVE PERFORMED AND CORRECTLY FULFILLED ALL OUR OBLIGATIONS CONCERNING THE SALE OF THE GOODS DESCRIBED IN ATTACHED COPY OF INVOICE AND THAT WE HAVE NOT RECEIVED THE CORRESPONDING PAYMENT"

SPECIAL INSTRUCTIONS

- PARTIAL DRAWINGS ALLOWED
- DRAFTS AND DOCUMENTS MUST BE PRESENTED ON OR BEFORE EXPIRY DATE

PLEASE NOTIFY THIS SBLC TO THE BENEFICIARY AND ADD YOUR CONFIRMATION. ALL CHARGES AND COMMISSIONS ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT

IN REIMBURSEMENT OF YOUR PAYMENT (YOU ARE AUTHORIZE TO DRAW OUR ACCOUNT WITH DEUTSCHE BANK PARIS FIVE DAYS FROM NEGOTIATION OF DOCUMENTS AND AFTER SENDING TO USE YOUR MT754 CERTIFYING THE STRICT CONFORMITY OF DOCUMENTS)

THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR DOCUMENTARY CREDIT 2007 ICC PUBLICATION N° 600

1. On devrait utiliser le terme utilisation, mais dans la pratique les professionnels utilisent la terminologie des garanties (mise en jeu). Cependant, à la différence des garanties, la notion de mainlevée n'est pas pertinente.

EXEMPLE

LCSB commerciale (cas import) sous RUU 600

Importation de bois africain par CHAUVIN BOIS SA en provenance du Cameroun (Africawood Douala)
BY ORDER AND FOR ACCOUNT

IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT

Place and date of issue	: 21/10/2016 PARIS
Reference	: XXXXXXXXXXXXX
Applicant	: CHAUVIN BOIS SA
Beneficiary	: AFRICAWOOD Douala Cameron
Amount	: EUR 200,000
Expiry date and place	: 31/12/2017 PARIS
Notifying Bank	: ATCRCMCM BANQUE ATLANTIQUE DU CAMEROUN

By order and for account of CHAUVIN BOIS SA, we NATIXIS PARIS hereby issue in favor of AFRICAWOOD, this irrevocable Standby Letter of Credit for a maximum amount of EUR 200,000, relating to contract between CHAUVIN BOIS SA and AFRICAWOOD for deliveries of IROKO timbers CFR Rouen Port France payable at 120 days of bill of lading

This Standby Letter of Credit is available at our counters for payment at sight against presentation of following documents at latest on 31/12/2017.

Beneficiary's dated statement, signed by its purported authorized officers, certifying that they have duly respected their obligations under purchase order n°2016041 covering shipment of goods and that CHAUVIN BOIS SA did not fulfill its payment obligations on due date, i.e. 120 days invoice date and 5 working days for invoice(s) no <>;

Copy of the unpaid commercial invoice(s)

Photocopy of the original Bill of lading with reference to the unpaid invoice(s).

Notwithstanding the fact that copies of some documents must be presented, these documents have to be in conformity with all terms and conditions of the UCP 600. In this case articles 18 up to 20 remain totally applicable, notwithstanding the fact that a copy of the document is acceptable.

Partial payment(s) are permitted and each amount paid in virtue of this Standby Letter of Credit will reduce its amount accordingly.

All charges and commissions out France are for Beneficiary's account.

This Standby Letter of Credit is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, Publication 600 of the International Chamber of Commerce (Revision 2007).

If ever this credit expires during an interruption of business as described in article 36 of said publication 600, we hereby specifically agree to effect payment immediately after the resumption of business.

Instructions to notifying bank :

You are kindly requested to notify the beneficiary of this Standby Letter of Credit without confirmation. Documents must be mailed in one parcel by special courier to our address...

LCSB en lieu et place d'une garantie de marché (par exemple de bonne exécution)

[on Société Générale entity letterhead or by authenticated Swift]

We undersigned, [name of the Bank], a corporation with a capital of XXX Euros, with registered office located at _____, ("the Bank"), have been informed of XXXX [for example, the XXX agreement executed on _____] by and between VINCI Energies ("Instructing Party") and Singapore SunPower Company ("Beneficiary"),

hereby issue our irrevocably and unconditionally Stand-By Letter of Credit number XXX at the request of the Instructing Party to pay to the Beneficiary, all sums which the Beneficiary may be entitled to claim upon presentation of a complying demand, in the form for presentation indicated below, for a maximum lump-sum amount of _800 000 SGD [amount in figures and in words, including all interests, fees and any other charges, specify the currency]. We undertake to make such payment, within 7 business days upon the Beneficiary's first complying demand, without being entitled to raise any objection for any reason whatsoever.

The Beneficiary's demand shall be adequately evidenced either by a registered mail or any other express service mail, or by authenticated swift message to the Bank stating that the payment of the claimed amount is due and payable as a result of this SBLC, and that the conditions required for such payment have been met.

We shall be required to pay the claimed amount upon the presentation of such document.

Any demand made by registered mail or any other express service mail, shall be sent to us through a first rate bank, with that bank's confirmation that the signatures on the demand are legally binding, to Société Générale [address where the demand must be sent].

Any other Beneficiary's request must be made according to the same sending formalities.

The maximum amount payable under this SBLC shall be reduced by the amount of any payment made by us in satisfaction of a complying demand in respect thereof ; where the maximum amount payable under this SBLC has been satisfied by payment and/or reduction, the SBLC shall automatically terminate.

In any case, this SBLC is valid until _____; any demand received after such date, shall be null and void.

In the two above mentioned cases, the SBLC will be terminated whether the original of this SBLC is returned to us or not.

If the expiry date of this SBLC falls on a day that is not a business day at the place for presentation of the demand, the expiry date is extended to the first following business day at that place.

The Beneficiary may not transfer or assign the guarantee or its rights and/or obligations under this guarantee without our prior written consent.

This SBLC is governed by ICC ISP98..., and by French law

Any dispute arising out of or in connection with the validity, interpretation or performance of this guarantee shall be submitted to the [Paris commercial court] with exclusive jurisdiction.

Executed in _____, on _____
[Bank' stamp]

For the Bank
Name: _____
Title: _____

La pratique des LCSB selon les zones géographiques

Zones	Fréquence d'utilisation	Forme
Europe occidentale	+ à ++ selon les pays	RUU 600, rarement en RPIS 98
Europe Orientale, Russie	0	RUU 600
EU, Canada, Australie	++	ISP 98
Amérique du sud et centrale	+	RUU 600 ou ISP 98 si montage « off shore »
Afrique	0	RUU 600
Asie du Sud Est dont Japon et Corée	+	RUU 600, plus rarement RPIS 98
Afrique du nord	-	RUU 600
Proche et Moyen-Orient	- à 0 selon les pays	RUU 600 (plus fréquent dans le Golfe)

Légende : Rare ou impossible - - ; Peu fréquent - ; Pratique nouvelle 0 ; Utilisation en développement + ; Utilisation assez fréquente ++.

APPLICATIONS

1 ÉNONCÉ

La société TELECOM SUPPLIER a emporté un contrat d'un million d'euros d'équipements de télécommunication. Elle a reçu un acompte de 10 % et vient d'être notifiée d'un SBLC de 900 000 euros reproduit ci-après.

- 1 Expliquer le fonctionnement de cette SBLC après en avoir rappelé les caractéristiques.
- 2 Quelles sont les clauses particulières ?
- 3 Comment pourrait-elle être utilisée et dans quelle circonstance ?
- 4 Pourrait-elle donner lieu à une opération d'escompte ?

ISSUING BANK : BANK OF AFRICA – BAMAKO MALI
 TO ADVISING BANK : FRENCH BANK
 BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF ORANGE MALI - BAMAKO, WE HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE STAND-BY LETTER OF CREDIT NUMBER XXX FOR AN AMOUNT OF EUR 900 000 (NINE HUNDREDS THOUSAND EUROS ONLY) IN FAVOUR OF TELECOM SUPPLIER FRANCECOVERING GSM EQUIPMENTS CPT BAMAKO PAYABLE AT 90 DAYS DATE OF TRANSPORT DOCUMENT
 EXPIRING ON 30 SEPTEMBER 2019 AT YOUR COUNTERS TO GUARANTEE THE DUE PERFORMANCE OF THE ACCOUNT PARTIES OBLIGATIONS
 THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS PAYABLE AT SIGHT FOR PRESENTATION OF THE FOLLOWING DOCUMENTS:

- **DRAFT AT SIGHT DRAWN ON YOU**
- **COPY OF MULTIMODAL BILL OF LADING INDICATED FREIGHT PREPAID**
- **COPY OF UNPAID INVOICE(S) DULY SIGNED BY BENEFICIARY**
- **BENEFICIARY CERTIFICATE DULY SIGNED AND DATED STATING THAT: “we hereby certify that we have performed and correctly fulfilled all our obligations concerning the sale of the goods described in attached copy of invoice and that we have not received the corresponding payment”**

SPECIAL INSTRUCTIONS

- **PARTIAL DRAWING ALLOWED**
- **IN CASE OF NON-PAYMENT, THE DRAWING MUST BE REALIZED BEFORE 60 DAYS OF THE MATURITY DATE OF EACH INVOICE UNPAID**
- **DRAFTS AND DOCUMENTS MUST BE PRESENTED ON OR BEFORE EXPIRY DATE PLEASE NOTIFY THIS SBLC TO THE BENEFICIARY AND ADD YOUR CONFIRMATION**

ALL CHARGES AND COMMISSIONS OUT OF MALI ARE FOR THE APPLICANT'S ACCOUNT IN REIMBURSEMENT OF YOUR PAYMENT, USE OUR ACCOUNT WITH NATIXIS.... AT 3 DAYS DATE OF MT 754 MESSAGE INDICATING THE STRICT CONFORMITY OF THE DOCUMENTS THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR DOCUMENTARY CREDIT 2007 ICC PUBLICATION N° 600

SOLUTION :

1 Mécanisme

La LCSB est une garantie de paiement qui constitue un garde-fou. Normalement le paiement doit se faire par transfert libre à 90 jours date de document de transport. La LCSB doit être mise en place avant toute expédition, son émission devrait être une condition d'entrée en vigueur du contrat. En cas d'impayé, le bénéficiaire devra présenter les documents requis dans les délais impartis. Il s'agit souvent d'une attestation de non-

paiement et une demande d'indemnisation et quelques autres copies de document (facture, document de transport). Notons que comme en crédit documentaire, les documents de la LCSB doivent être conformes aux termes et conditions de cette dernière.

2 Les clauses particulières :

- ▶ IN CASE OF NON-PAYMENT, THE DRAWING MUST BE REALIZED BEFORE 60 DAYS OF THE MATURITY DATE OF EACH INVOICE UNPAID – le tirage de la LCSB doit se faire dans les 60 jours de l'impayé de chaque facture
- ▶ ALL CHARGES AND COMMISSIONS OUT OF MALI ARE FOR THE APPLICANT'S ACCOUNT : les frais de confirmation sont à la charge de l'acheteur malien, ce qui représente l'essentiel du coût de la LCSB dans le cas présent, compte tenu du niveau de risque de ce pays.

3 Utilisation de la LCSB

La LCSB ci-dessus correspond à la couverture d'une opération ponctuelle. Elle est cependant très adaptée à un courant d'affaires (relation fournisseur / distributeur par exemple) ; elle devient un produit concurrent à l'assurance-crédit

4 L'escompte de LCSB

Du fait qu'une LCSB est une créance en germe dont la réalisation n'est pas certaine, l'escompte d'une LCSB ne se fait pas aussi facilement que dans le cas d'un crédit documentaire confirmé.

En effet dans ce dernier cas, l'escompte porte sur des documents reconnus conformes par une banque confirmante qui sait qu'à **échéance de paiement de la facture**, elle devra payer le bénéficiaire. En escomptant, elle ne fait que prépayer ce qu'elle doit. Son risque porte donc sur la confirmation et éventuellement sur le risque de fraude (si les docs présentés sont frauduleux, la banque émettrice pourrait recevoir d'un tribunal à la demande du donneur d'ordre, une interdiction de payer la banque confirmante.

2 ÉNONCÉ

La société CHEVRON avait l'habitude d'exiger un crédit documentaire irrévocable et confirmé pour ses ventes sur l'Algérie avec ses principaux clients ; L'assouplissement de la réglementation des changes a conduit les clients de CHEVRON à promouvoir la remise documentaire au lieu du crédit documentaire. Le crédit manager de CHEVRON ne souhaite travailler sous remise documentaire par acceptation que sous l'unique condition d'être bénéficiaire d'une SBLC dont le projet est reproduit ci-après.

- 1 Expliquer le fonctionnement de cette SBLC et montrer ses particularités
- 2 Dans quelle condition serait-elle utilisée ? Quelle serait la procédure ?
- 3 Sachant que le délai de paiement est resté de 180 jours date de BL, quel est l'inconvénient pour Chevron d'être passé du crédit documentaire à la remise documentaire sous SBLC. Expliquer.

APPLICANT: PETROSER.....ADRESSE:.....
 BENEFICIARY:CHEVRON FRANCE..... ADRESSE:.....
 AMOUNT:8 000 000 USD.....
 EXPIRY DATE AND PLACE:
 AVAILABLE WITH/BY: ...BANK OF IMPORTER PETROSER.....
 Adresse
 PARTIAL SHIPMENTS: ALLOWED
 GOODS:OLOA 2425...CFR ALGERIAN PORT
 AT THE REQUEST OF THE PETROSER..... WITH A CAPITAL OF XXXXXX.....,
 WITH HEAD OFFICE AT ...XXXXXX..... AND REGISTERED IN THE REGISTER
 OF BUSINESS OF THE WILAYA OF UNDER THE NUMBER 1225455 BELOW
 CALLED THE APPLICANT(PETROSER)

WE ALGERIAN BANK , COMPANY WITH A CAPITAL OF xx BILLION ALGERIANS DINARS)
 REGISTERED UNDER THE NUMBER: RC xxx AND FISCAL NUMBER OF xxxx, WITH HEAD
 OFFICE AT xxxxxx, WE ISSUE THIS IRREVOCABLE AND UNCONDITINNAL STAND BY LETTER
 OF CREDIT ON FAVOUR OF CHEVRON FRANCE BELLOW CALLED THE BENEFICARY, FOR
 A MAXIMUM AMOUNT OF TWO MILLIONS USD (TWO MILLION USD) TO GUARANTEE THE
 GOOD EXECUTION OF THE OBLIGATIONS FOR PAYMENT OF THE APPLICANT WITHIN
 REMITTANCE DEFERRED PAYMENT COLLECTION ACCORDING TO PROFORMA INVOICE (180
 DAYS DATE OF BL).

THIS LETTER OF CREDIT STAND BY COMES INTO EFFECT ON 1/07/2016 AND WILL REMAIN
VALID UNTIL 30/06/2018

ADDITIONAL CONDITIONS:

1. BENEFICIARY'S ATTESTATION, DULY DATED AND SIGNED STATING THAT THE
APPLICANT HAS FAILED TO FULFILL HIS PAYMENT OBLIGATION WORDED AS FOLLOWS:

**“WE HEREBY CERTIFY THAT WE HAVE DISPATCHED THE GOODS DESCRIBED IN THE
ABOVE**

**MENTIONED SBLC TO THE APPLICANT BY REMITTANCE DEFERRED PAYMENT
COLLECTION**

**SENT TO ALGERIAN BANK, SUBJECT OF OUR ENCLOSED INVOICE (S), DOMICILED
AT THE COUNTERS OF ALGERIAN BANK , AND THAT WE HAVE NOT RECEIVED THE
PAYMENT CONCERNING THEM, FOR THE AMOUNT OF THE BILL OF COLLECTION
PRESENTED AND DULY DOMICILED AT ALGERIAN BANK COUNTERS”**

2. COPY OF THE UNPAID COMMERCIAL INVOICE (CERTIFIED BY THE BENEFICIARY THAT IT
IS COMPLIANT TO THE ORIGINAL).
3. COPY OF THE BILLS OF LOADING MENTIONING THE ALGERIAN PORT OR AIRPORT AS
FINAL DESTINATION.
4. + COPY OF THE SCHEDULE OF THE BANK WHICH IS SENDING THE DOCUMENT OF THE
COLLECTION REMITTANCE TO ALGERIAN BANK

THE PRESENT SBLC IS REALISABLE AT SIGHT WITH THE PRESENTATION BY BANKING
CHANNEL THE FOLLOWING DOCUMENTS:

1. 3/3 FULL SET ORIGINAL BILLS OF LOADING 'CLEAN ON BOARD' ESTABLISHED TO THE
ORDER OF MARKED FREIGHT PREPAID
2. +ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES IN 04
3. 01 ORIGINAL OF CERTIFICATE OF ORIGIN + 01 COPY
4. 2 ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY DULY SIGNED AND FRESHLY STAMPED BY
THE BENEFICIARY
5. 2 ORIGINAL GUARANTY CERTIFICATE DULY SIGNED AND FRESHLY STAMPED BY THE
BENEFICIARY
6. 2 ORIGINAL PACKING LIST DULY SIGNED AND FRESHLY STAMPED BY THE BENEFICIARY
7. 2 ORIGINAL WEIGHT NOTE DULY SIGNED AND FRESHLY STAMPED BY THE BENEFICIARY
8. 2 STUFFING LISTS DETAILED BY COMPONENT AND CONTAINER DULY SIGNED AND
FRESHLY STAMPED BY THE BENEFICIARY

THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS ISSUED UNDER THE ACTUAL ALGERIAN FOREIGN EXCHANGE REGULATION, KNOWING THAT THE UNPAID INVOICES COVERED BY THIS STANDBY LETTER OF CREDIT MUST BE DOMICILED AT ALGERIAN BANK (BEA) ALGERIE
 + PAYMENT UNDER THIS STAND BY LETTER OF CREDIT WILL BE DEDUCTED FROM THE **OUTSTANDING BALANCE.**
 + **PAYMENT UNDER DISCREPANCIES ARE NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.**
 + **THE SBLC REFERENCE MUST BE INDICATED ON THE COMMERCIAL INVOICES PRESENTED UNDER EACH BILL COLLECTION REMITTANCE**
 + **THIS SBLC IS SUBJECT TO UCP 600**
 + **THE PRESENT SBLC COVERS ALL THE LOADINGS OF GOODS RELATED TO THE ORDERS ALREADY EFFECTED IN THE CONTEXT OF THIS SBLC AND WHOSE THE B/L DATES ARE INCLUDED IN THE PERIOD OF VALIDITY OF THIS SBLC**
 + **INSERT DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN COLLECTION REMITTANCE IN THE VALIDITY OF THE A.M SBLC**
 + **PLS READ THE FULL BENEFICIARY'S ADDRESS AS FOLLOW:**
 + **THE PAYMENT OF THE BILLS COLLECTIONS REMITTANCE UNDER THIS SBLC AT MATURITY IS SUBJECT TO PRESENTATION OF CUSTOMS DOCUMENT (D10) FROM DRAWEE**
 + **ALL BANKING CHARGES: ALL CHGS OUTSIDE COUNTRY OF ISSUE ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY,**
PERIOD OF PRESENTATION: WITHIN 21 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT
CONFIRMATION INSTRUCTIONS: WITHOUT OR CONFIRM
 + **IN CASE OF CLAIM, UPON RECEIPT AT YOUR COUNTERS OF STRICTLY DOCUMENTS MENTIONED ABOVE CERTIFYING THAT THE APPLICANT HAS FAILED TO HIS COMMITMENTS, WE WILL COVER YOU UNDER VALUE 10 WORKING DAYS FROM THE DATE OF YOUR AUTHENTICATED SWIFT ADVICE TO OUR SWIFT ADDRESS ALGERIAN BANK. BK TO BK INFO: SENDER TO RECEIVER INFORMATION DOCUMENTS TO BE SENT BY ANY EXPRESS COURIER TO OUR ADDRESS BEA, ALGER, ALGERIE LC DEPARTMENT ALGER.**

SOLUTIONS

1 Fonctionnement de la LCSB

Cette LCSB vient protéger le risque de non-paiement dans le cadre d'une remise documentaire payable à usance (ici 180 jours date de BL)

Comme déjà évoqué plus haut, la remise documentaire n'apporte pas une grande garantie surtout lorsqu'elle est à usance. L'acheteur accepte éventuellement une traite ou signe un billet à ordre, et à échéance cet effet peut être rejeté par la banque pour défaut de provision

La LCSB couvrirait ce risque de non-paiement. Le canal normal du paiement est la remise documentaire

2 Conditions d'utilisation

En cas d'impayé, le bénéficiaire devra présenter les documents requis par la LCSB. On notera que la banque exige de disposer du D10 (preuve douanière d'importation en Algérie) avant tout paiement de crainte de se retrouver en infraction par rapport à la réglementation des changes

3 Limite de la LCSB par rapport au crédit documentaire

Comme évoqué dans le cas précédent, l'échéance à 180 jours pourrait nécessiter la mise en place d'opérations de refinancement, c'est-à-dire d'escompte. Mais la banque escompteuse se trouve en situation plus risquée que dans le cas du crédit documentaire

1 Définition

L'obligation bancaire de paiement (OBP)¹ est un nouveau moyen de paiement mis en place par Swift et qui a donné lieu à la parution durant l'été 2013, d'un corps de règles internationales, les URBPO (Publication 750 de la CCI – juillet 2013).

L'OBP est un engagement irrévocable et indépendant donné par la banque de l'acheteur (*Obligor Bank*) à une autre banque (*Recipient Bank*) de payer ou d'initier une obligation de paiement (si un délai a été accordé par le créancier) vis-à-vis d'un bénéficiaire (le vendeur ou le créancier). La banque de l'acheteur est engagée à payer un montant spécifique après réconciliation d'informations électroniques données d'une part par le donneur d'ordre et d'autre part par le bénéficiaire sur une plate-forme électronique qui fonctionne selon un standard international de transmission de données (XML ISO 20022).

2 Fonctionnement

La réconciliation électronique, appelée « *matching* » est la condition de l'obligation de paiement définie dans l'article 3 des URBPO.

L'OBP est présentée par ICC et Swift, comme une solution intermédiaire entre « *l'open account* » (crédit fournisseur classique) et le crédit documentaire traditionnel où l'obligation de paiement est subordonnée à la présentation de documents conformes (documents sous forme papier dans la majorité des cas). En effet, les e-ucp – ou crédits documentaires électroniques n'ont pas connu le succès escompté.

3 La place de l'OBP

Cette OBP étant basée sur un engagement irrévocable de paiement, cela suppose qu'une banque accepte d'émettre cet engagement au même titre qu'un crédit documentaire. Dans les différentes présentations de Swift et d'ICC, **cet aspect est totalement occulté**. Or il s'agit d'un point fondamental car l'accord de ligne de risque est subordonné à une situation de solvabilité du donneur d'ordre (l'acheteur) acceptable par la banque. Celle-ci est appréciée devant un comité de crédit. En résumé, obtenir l'émission d'une OBP par un acheteur relève de la même problématique que l'ouverture d'un crédit documentaire.

1. BPO en anglais *Banking Payment Obligation*.

Les enjeux pour les entreprises et pour les banques

Les entreprises	Les banques
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pour vendeurs (créanciers) ▶ Une garantie de paiement <ul style="list-style-type: none"> - De meilleures prévisions de trésorerie - Du financement peut se greffer sur une OBP reçue (par la <i>Recipient Bank</i>) ▶ Pour les acheteurs (débiteurs) <ul style="list-style-type: none"> - Rapidité d'exécution - Coûts faibles - L'OBP peut intégrer du financement, entre autres pour l'acheteur importateur - Allègement de la chaîne logistique et documentaire - Renforcement du partenariat entre acheteurs et fournisseurs - Réduction du risque de rupture d'approvisionnement en raison d'un retard de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Augmenter le PNB (produit net bancaire) sur des flux commerciaux en <i>open account</i> qui à l'origine sont peu générateurs de commissions ▶ Compenser la réduction du nombre de crédocs ▶ Faire de l'escompte sans recours sur la base d'une nouvelle technique sécurisée ▶ Promouvoir une technique « automatisée » peu consommatrice de personnel ▶ Gestion facilitée et moins génératrice de conflit (problèmes des irrégularités dans les crédits documentaires)

A OBP, solution « miracle » ?

L'OBP est présentée comme une révolution dans les techniques de paiement. L'OBP est une alternative d'une part à l'« *open account* » supposé non sécurisé alors que l'on peut le sécuriser par des techniques de garanties bancaires ou d'assurance-crédit) et d'autre part au crédit documentaire classique réputé contraignant sur le plan de la gestion administrative semble.

Un des obstacles temporaires à l'OBP est la nécessité que les pays des co-contractants intègrent la preuve des documents électroniques.

En effet, sur certaines destinations les documents « papier » ont une valeur probante importante et les acheteurs, entre autres publics tiennent au contrôle des documents par des tiers de confiance tels que les banques. Il est indéniable que sur le plan technologique, l'OBP est une grande avancée dont l'utilisation sera dans un premier temps réservée à des flux réguliers entre des entités qui se connaissent et entre des pays où l'e-administration et l'e-douane sont une réalité.

4 Perspectives

On ne peut que souhaiter la réussite à cette nouvelle technique. Une cinquantaine de banques dans le monde ont déjà les plates-formes d'échanges opérationnelles, qui utilisent entre autres la solution SWIFT/TSU (*Trade Service Utility*). Cette plate-forme de communication inter-bancaire pour les services collaboratifs de la chaîne d'approvisionnement connaît un grand succès et a été adoptée entre autres par des banques chinoises, malaisiennes ou thaïlandaises où OBP est déjà une réalité.

En France, l'OBP n'est pas très pratiquée.

1 Besoin de financement inhérent à l'export

En accordant des délais de paiement longs, les exportateurs ont des besoins de refinancement auxquels les banques peuvent répondre par : des avances en devises à l'export, de la mobilisation de créances nées sur l'étranger, de l'affacturage voire du *forfaiting*.

Faute d'exiger des acomptes, l'exportateur doit financer la période de fabrication et la période de crédit accordée à l'acheteur étranger.

La banque peut couvrir le risque lié au préfinancement (risque de crédit sur l'exportateur) par une police d'assurance.

2 Avance en devises à l'export (ADE)

Définition	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Constitue un financement à court terme sous forme de prêts en devises ▶ Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles en euros correspondant à la contre-valeur de la créance export
Avantages/ Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Double utilisation : financement et couverture du risque de change, coût du refinancement au taux de l'eurodevise devient intéressant si ce taux est inférieur au taux de l'Euribor ▶ La banque est sélective dans l'octroi des prêts en devises car il existe un risque bancaire si à l'échéance l'acheteur ne règle pas le fournisseur qui a bénéficié d'une ADE
Particularités	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change (voir section C, fiche 6, partie 5) et une source de financement de l'exportation

> EXEMPLE

Export 200 000 USD payables à 90 j. On sait que 1 EUR = 1,1850 USD, la commission de change 1,2 pour 1 000, taux de l'euro-USD = 1,5 %.

Montant emprunté X tel que $X = 200\,000 / (1 + 1,5\% \times 90/360) = 199\,252,80$ USD. L'exportateur devra rembourser dans 90 jours 200 000 USD couverts par le paiement du client. Parallèlement, il convertit les USD empruntés et obtient 167 944,05 €.

Le montant emprunté en t = 0 est tel que ce montant majoré des intérêts correspond à la recette future en USD (à la date t = 90 j).

À l'import, il est possible d'utiliser l'ADI (Avance en devises à l'importation).

Autre possibilité : la clause UPAS dans les crédits documentaires import (cf. section 3, fiche 3, partie 6).

3 Mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) appelée parfois aussi Daily étranger

La MCNE concerne des opérations commerciales export.

Définition	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Constitue un financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export. ▶ Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance export diminuée des agios.
Avantages/Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Simple utilisation : refinancement, le coût du refinancement au taux de l'euribor devient intéressant si ce taux est inférieur au taux de l'euro-devises. ▶ La banque est sélective dans l'octroi des MCNE. C'est un escompte cependant avec recours. La banque est en risque car à l'échéance l'acheteur peut ne pas régler le fournisseur qui a bénéficié d'une MCNE.
Particularités	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La MCNE est généralement couplée avec une couverture à terme dès que la facturation est en devises étrangères.

> EXEMPLE

Un exportateur détient une créance de 200 000 USD échéance dans 90 jours. Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes :

Cours spot EUR = 1,2840 – 1,2850 USD

Taux de l'Euribor à 90 jours : 3 7/16 % – 3 1/2 %

Taux de l'euro-dollar à 90 jours : 5 7/16 % – 5 1/2 %

Commissions de change : 0,12 %

Taux de MCNE : 4 %

Déterminons le montant net encaissé si une MCNE est mise en place à l'expédition des marchandises.

Calcul du cours à terme :

Soit = 1,2916 USD

Soit un montant net après commissions de : $(200\ 000\ \text{USD}/1,2916) \times (1 - 0,12\%) = 154\ 660,89\ \text{€}$ dans 90 jours.

À partir de ce montant, le banquier calcule la valeur actuelle de la créance sur la base du taux de MCNE. Ainsi, l'exportateur obtient : $154\ 660,89\ \text{€} \times (1 - 4\% \times 90/360) = 153\ 114,28\ \text{€}$ (c'est le net commercial) dès que l'exportation a été expédiée, donc la créance certaine.

4 Affacturage

Avantages et inconvénients de l'affacturage

Définition	<ul style="list-style-type: none"> ▶ C'est un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un <i>factor</i>.
Fonctionnement	<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le <i>factor</i> assume le risque de crédit.
Avantages/Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Adapté aux exportateurs de produits ou des services dans le cadre de courants d'affaires avec de nombreux clients et un volume de factures conséquent. Externalisation de la gestion des factures et/ou préfinancement. ▶ Coût plus élevé et contraintes déclaratives imposées par le <i>factor</i>.

1 Cautionnements ou garanties internationales

Les cautionnements ou garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de **la banque du fournisseur** d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur **d'un bénéficiaire** (l'acheteur ou l'importateur).

Différences entre cautionnements et garanties

Cautionnements	Garanties bancaires à première demande
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur. ▶ La banque qui s'est portée caution peut tirer du contrat commercial des exceptions (des motifs) pour ne pas payer le bénéficiaire de l'appel de la caution. Cependant elle prend souvent position qu'à partir d'une décision judiciaire généralement sollicitée par le donneur d'ordre (l'exportateur) sous forme d'un recours en référé par exemple. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Indépendantes, payables à première demande. Engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance. ▶ Leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire. ▶ Elles sont soumises soit à un corps de règles internationales RUGD 758 soit à un droit local (français ou étranger).

Les spécificités des cautionnements

Accessoirité	Subsidiarité
<ul style="list-style-type: none"> ▶ La caution ne se justifie que par l'existence d'une obligation principale. Ainsi, le cautionnement est nul si l'obligation principale est frappée de nullité (contraire à l'ordre public, à la réglementation ou à l'ordre moral...). 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pour appeler la caution, la défaillance du débiteur principal doit être reconnue ou constatée.
<ul style="list-style-type: none"> ▶ L'engagement de la caution ne peut pas être supérieur à l'obligation du débiteur principal. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ La caution suit le cadre de la loi fixée au contrat principal sauf stipulation contraire dans le texte du cautionnement. Généralement, le cautionnement est apporté par une banque française qui souhaitera que son engagement bénéficie du cadre juridique français (lois et tribunal compétent) même si le contrat principal fixe un cadre juridique différent.





- ▶ L'extinction de la dette principale libère la caution.
- ▶ Tout jugement contre le débiteur principal relatif à la dette cautionnée est opposable à la caution, cependant la caution a la possibilité d'opposer au créancier tous les moyens de défense, appelés **les exceptions**, dont le débiteur principal peut lui-même se prévaloir au titre de son obligation principale.

EXEMPLE

Textes de cautionnement et de garantie autonome

Ref : BEX08995467I

Tunis le 15 mai 2016

Messieurs,

Nous nous référons au contrat n° xxx que vous avez conclu le 12/02/2016 avec notre client la Société SAGEM TUNISIE, lequel s'est engagé à livrer des équipements électriques et à exécuter des services, comme prévu à l'article 9 du contrat, d'une valeur totale de 1 500 000 €.

En conséquence, par la présente lettre d'ordre de la Société SAGEM TUNISIE, nous soussignés, ATTIJARI TUNIS - LA BANQUE, nous **portons caution solidaire** envers vous pour un montant maximum de: 150 000 € (cent cinquante mille euros) représentant 10 % du montant du contrat, au cas où notre client la Société SAGEM TUNISIE ne remplirait pas ses obligations contractuelles.

La présente caution entrera en vigueur après réception par message SWIFT MT 700 d'une garantie bancaire de paiement sous forme de LCSB émise par une banque belge de premier rang et demeurera valable jusqu'au 15/09/2016.

Passée cette date, elle deviendra automatiquement nulle et sans valeur si aucune réclamation ne nous est parvenue avant ou au plus tard à cette date, que cet acte nous soit restitué ou non.

Toute réclamation devra être adressée par lettre recommandée à ATTIJARI TUNIS ou par message SWIFT de votre banque, attention "Service des Garanties Internationales"

Nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées

Voici la mise en jeu

Messieurs

Nous nous référons à votre engagement de caution du 15/05/2016 relatif au contrat n°4567 avec la société XXX - XXX du 12/02/2016 que nous avons signé avec votre client la Société SAGEM TUNISIE

Nature : Caution de bonne exécution Référence : BEX08995467I

Par la présente nous faisons ce jour appel de votre engagement aux motifs que la Société SAGEM TUNISIE a manqué à ses obligations telles que prévues au contrat ci-dessus.

Nous nous référons en cela à l'article 9 dudit contrat qui décrit les matériels à fournir par la Société SAGEM TUNISIE ainsi qu'à l'article 16 qui prévoit le montage et le bon fonctionnement desdits matériels en M+10 de date de début des prestations.

Aux termes de votre engagement vous voudrez bien transférer à réception la somme de 150 000 EUR sur notre compte

00012345 TGF XX2 65 chez notre banque BBL BRUXELLES – adresse SWIFT N° BBRUBEBB.

Directeur Général

Si le cautionné tunisien conteste l'appel du bénéficiaire belge, la banque tunisienne refusera de payer et exigera la preuve (décision judiciaire) montrant que la créance de la société belge est certaine et incontestable.

EXEMPLE

BANQUE ATTIJARI TUNIS
(adresse)

Tunis, le
à SOCIETE ÉTRANGÈRE (adresse)

GARANTIE N°...

Messieurs,

Nous nous référons au contrat n° 051/2390 conclu le 11/10/2016 entre vous-même (ci-après dénommé l'Acheteur) et la société "tunisienne" (adresse) (ci-après dénommé le Vendeur) pour la fourniture d'équipements électriques pour un montant total de EUR 1 000 000.

Nous, Banque "ATTIJARI TUNIS" au capital deDINARS TUNISIENS, ayant notre siège social à..., d'ordre et pour compte de la société "SAGEM TUNISIE", nous vous **garantissons irrévocablement le paiement jusqu'à concurrence d'un montant maximum de :**

EUR 200 000,00 (deux cent mille EUROS) représentant l'acompte de 20% du montant total du contrat à première demande de votre part et indépendamment de la validité et des effets juridiques du contrat ci-dessus mentionné en renonçant à nous prévaloir de toute objection ou moyen de défense tirés du contrat.

Votre appel devra nous parvenir par message Swift uniquement à l'adresse suivante xxxxxTNTN au plus le 31 décembre 2017

Notre garantie est destinée à couvrir le bon accomplissement des obligations du vendeur au titre du contrat. La présente garantie prend effet à la date de signature du contrat.

Elle expirera à la date de signature du procès-verbal de réception provisoire et au plus tard le 31 décembre 2017.

Nous vous présentons, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

BANQUE "ATTIJARI TUNIS"

Commentaire : Il s'agit d'une garantie autonome à première demande, le texte en gras est sans ambiguïté. Dans le cas présent, cette garantie est soumise au droit tunisien exclusivement, il n'y a pas de référence aux RUGD 758.

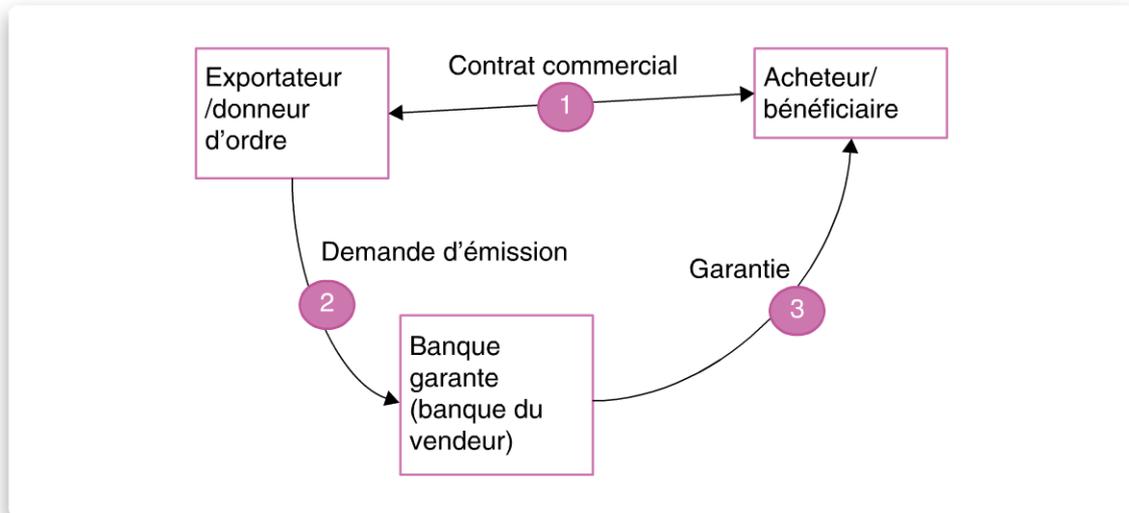
Les garanties de marché peuvent se présenter sous différents formats : caution, garantie soumise aux RUGD 758 ou à un droit national mais aussi LCSB soumise aux RUU 600 ou aux RPIS publication 598 de la CCI (cf. fiche 32).

REMARQUE

Les acheteurs hors d'Europe occidentale sont demandeurs généralement de garanties bancaires plutôt que de cautionnements afin de disposer d'un moyen de pression plus grand sur leurs fournisseurs.

2 Garantie¹ directe ou indirecte

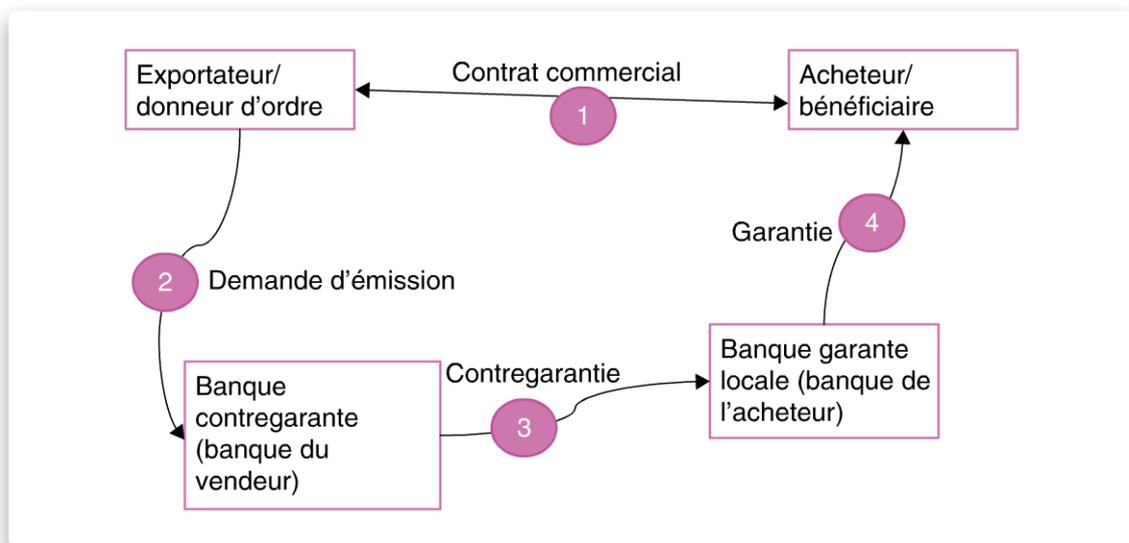
Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une **garantie directe**.



Si la garantie est émise par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de **garantie indirecte**.

La garantie :

- ▶ est souvent de droit local ;
- ▶ constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.



1. De nombreux pays (au Moyen-Orient, en Afrique ou en Asie) imposent que les garanties soient émises par des banques locales avec souvent un modèle de texte imposé et difficilement amendable.

3 Garanties par nature

Période	Nature de la garantie
Appel d'offres	Soumission
Exécution du contrat	Restitution d'acompte (si acompte reçu par le vendeur) Bonne exécution ou bonne fin
Garantie constructeur SAV	Dispense de retenue de garantie

Les principales garanties de marché

Type	Commentaires
La garantie de soumission (<i>Bid Bond</i>)*	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. ▶ Étape contractuelle : réponse à un appel d'offres ▶ Objet : garantir le sérieux de la soumission ▶ Montant : 1 à 2 % du montant de l'offre ou somme forfaitaire ▶ Entrée en vigueur : ouverture des plis ▶ Validité : adjudication ▶ Motif de mise en jeu : <ul style="list-style-type: none"> - retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis ; - refus de signer le contrat alors qu'il est l'adjudicataire ; - défaut de mise en place des autres garanties requises par le contrat/cahier des charges.
La garantie d'exécution de contrat (<i>Performance Bond</i>)*	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Engagement d'une banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. ▶ Étape contractuelle : exécution du contrat ▶ Objet : engagement de payer une somme en cas de non-exécution partielle ou totale du contrat ▶ Montant : 5 à 20 % du marché ▶ Entrée en vigueur : mise en place des instruments de financement ▶ Validité <ul style="list-style-type: none"> ▶ réception provisoire ▶ réception définitive ▶ Motif de mise en jeu : <ul style="list-style-type: none"> - exécution partielle/abandon du chantier ; - défauts d'exécution, défauts de qualité ; - retards d'exécution/livraison ; - frais non payés (<i>surestaries</i>, sous-traitants locaux).
La garantie de restitution d'acompte (<i>Advance Payment Bond</i>)*	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. ▶ Étape contractuelle : entrée en vigueur du contrat ▶ Objet : reversement des acomptes en cas de non-réalisation du marché ▶ Montant <ul style="list-style-type: none"> ▶ montant des acomptes : jusqu'à 100 % des acomptes ▶ le montant peut être dégressif (automatiquement ou non) ▶ Entrée en vigueur : réception de l'acompte ▶ Validité : livraison/exécution ▶ Motif de mise en jeu : <ul style="list-style-type: none"> - abandon du chantier (exécution partielle) ; - non-paiement par le donneur d'ordre des sous-traitants ; - envoi de marchandise en quantité insuffisante.





Type	Commentaires
La garantie de retenue de garantie (Retention Money Bond)*	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux. ▶ Étape contractuelle : période de garantie des installations ▶ Objet : reversement d'une partie du paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance du matériel
La garantie de retenue de garantie (Retention Money Bond)* (Suite)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Montant : 5 à 10 % du contrat ▶ Entrée en vigueur : réception provisoire ▶ Validité : réception définitive ou lapse de temps spécifié ▶ Motif de mise en jeu : <ul style="list-style-type: none"> - défauts de qualité, défauts de maintenance ; - retards d'exécutions des réparations.

*BPI propose deux lignes de produits d'assurance :

1) en direction des exportateurs pour couvrir le risque d'appel abusif.

2) en direction des émetteurs pour couvrir le risque d'insolvabilité des donneurs d'ordre (exportateur) avec une QG = 50 % (a) ou 80 % (b).

QG = quotité garantie.

www.coface.fr, dans la rubrique « procédures publiques ».

(a) pour les entreprises dont le CA ≥ 150 millions d'euros.

(b) pour les entreprises dont le CA ≤ 150 millions d'euros.

EXEMPLE

Garantie de soumission

CARTRUCKS Export Paris le 2 février 2016

Direction financière et comptable

BANQUE FINANCE INTERNATIONALE
14 Av de l'Opéra
75001 PARIS
FRANCE

Objet : émission d'une BID BOND en faveur de SyriaSayarat Co à Damas de EUR 356,000,00 OFFRE 2016/125A32

Messieurs,

D'ordre et pour compte de notre société, et conformément aux termes de l'offre 2016/125A32 du 3 janvier 2016 établie entre Cartrucks Export et SyriaSayarat Co à Damas, engageant Cartrucks Export à la production d'une garantie de soumission dans le cadre d'un marché d'ambulances et véhicules médicalisés, nous vous remercions de bien vouloir demander à votre Correspondant, la Banque industrielle de Syrie Branch 2 à Damas l'émission de cette garantie en y apportant votre contre garantie.

Cette garantie d'un montant de 356.000,00 USD est destinée à couvrir la livraison de 40 camions. La validité de cette garantie s'étendra jusqu'au 30/06/2016.

Cet acte de garantie sera établi conformément au texte ci-dessous :

Citation :

We inform you that we, hereby, XXXXXXXXXXXX guaranty jointly and severally for an amount of USD 356.000,00 in respect of their participation in the tender announced under REF 2016/125A32 dated 3 January 2016 for supply of 40 ambulances

This guarantee is valid from 01/03/2016 today until 30/06/2016 and cannot be cancelled during its validity, without your written consent.

We undertake to pay to your order this amount upon your first written demand, without need for warning or any other procedure from your part during the validity period of this guarantee, in case the tender is awarded to the guaranteed within the aforesaid period and in case the necessary contract is not signed and the final provision not submitted.

We confirm our obligations towards your bank per our counter guarantee nr2016-2587 are payable against simple claim addressed to us by letter/cable/telex/swift without need for any special form or/and drawing of draft or statement or any other procedure and that we will accept any claim for payment issued from your side by letter/cable/telex or swift within and up to the last day of the validity of your guarantee disregarding the date of its arrival to our counters.

We confirm we choose damascus as domicile for the requested guarantee and the syrian laws and courts are the only competent authorities to govern any dispute which may occur or arise. however this guarantee automatically becomes null and void if the tender is not awarded to the hereby guaranteed or upon its expiry date without need for advice or any other procedure ;

please hand over the bond to beneficiary after having advised him by phone: 963 11 68 91 654

Fin de citation

Il est bien entendu que nous assumons la pleine et entière responsabilité à votre égard de l'ensemble des engagements que vous allez prendre pour donner suite à nos instructions et notamment en ce qui concerne les termes de votre contre-garantie soumise au "Head Office Resolution No 164/40 dated January 19, 1988" et en conséquence, nous renonçons à soulever toute contestation concernant les obligations que vous aurez souscrites au titre de la garantie délivrée.

Nous vous demandons, dès que vous en aurez la possibilité, de nous adresser pour la bonne tenue de nos dossiers une copie de l'acte de garantie.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Directeur financier Société Cartrucks

> EXEMPLE

Garantie de bonne exécution

La société Sofreavia a signé un contrat pour fournir à India Aerospace une extension de chaîne de fabrication d'engrenage. L'entrée en vigueur du contrat est subordonnée à la présentation par le vendeur d'une garantie de bonne fin de 10 % du contrat et l'obligation pour l'acheteur de faire ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès d'une banque française de premier rang. La société Sofreavia contacte sa banque (Société Générale) afin qu'elle se porte contre-garante de la SBI à Mumbai afin que cette dernière émette le texte ci-après reproduit.

Objet : émission d'un Performance Bond en faveur de l'**India Aerospace Ltd** à Mumbai d'USD 500 000,00.

Messieurs,
Société Générale
Département des Garanties Internationales
Val Fontenay

D'ordre et pour compte de notre société, et conformément aux termes de la lettre de crédit Ref. 2008-789785478/32 confirmée par vos soins et du contrat No 121-117-2016 du 07/02/2016 établi entre **Sofreavia France** et **India Aerospace Ltd**, engageant **Sofreavia France** à la production d'une **garantie de bonne fin**, nous vous remercions de bien vouloir demander à votre correspondant, la **State Bank of India à Mumbai India** l'émission de cette garantie en y apportant votre contre-garantie.

Cette garantie d'un montant d'USD 500 000 représente 5 % du montant total du contrat et est destinée à couvrir la livraison d'un système de contrôle et de navigation aérienne/Air Traffic Management System.

La validité de cette garantie s'étendra jusqu'au **31/01/2018**.

Cet acte de garantie sera établi conformément au texte ci-dessous :

Citation :

This is to inform you that we, hereby, XXXXXXXXXXXX guaranty jointly and severally for an amount of USD 500 000.00 respect of good execution of his obligation towards you the subject of the contract No 121-117-2016 du 07/04/2016 which has been concluded with your customer SOFREAVIA FRANCE

This guarantee is valid until 31/05/2018 and cannot be cancelled during its validity, without your written consent. we undertake to pay to your order the amount or part of it at your first written demand, during its validity owing to contravention of failure of the guaranteed party to comply with any obligation committed to the applicant of the a/m Contract, provided that your demand should be submitted officially to our office, at the latest on 31/05/2018 at 5.00 pm.

This guarantee automatically becomes null and void after this date, without need for advice or any further procedure and all claims received thereafter will be disregarded and considered cancelled, unless we proceed to extend or renew this Guarantee in written form.

We declare that we choose our domicile in all that concern the execution of this guaranty our address is:

Fin de citation...

EXEMPLE

Garantie de restitution d'acompte

La société Rancavia Ingénierie SA dénommée RIS a signé un contrat pour fournir à MotecTurk une extension de chaîne de fabrication blocs moteurs. Afin de percevoir l'acompte prévu au contrat (30 %) à l'entrée en vigueur et d'obtenir la mainlevée de la garantie de soumission, l'exportateur est tenu de présenter une garantie de restitution d'acompte dont le texte a été imposé par l'acheteur turc et annexé au contrat. La société RIS SA contacte sa banque (HSBC) afin qu'elle se porte garante en faveur de l'acheteur turc Motec.

Objet : émission d'une garantie de restitution d'acompte en faveur de MotecTurk

Voici le texte de la garantie émis par HSBC qui sera transmis par l'intermédiaire d'une banque en Turquie.

quote

With reference to the purchase contract N° 2016-64467 (hereinafter referred to as the "contract") signed between your corporation (hereinafter referred to as "MOTEC TURK eyhliBarbaros Cad. No:21 Pendik/ISTANBUL") and by RANCAVIA Ingénierie SA (hereinafter referred to as "RIS") amounting to 1 520 000 € covering the content of the contract and in respect of RIS's complete fulfilment of its delivery obligations as stipulated in the agreement, we hereby undertake upon RIS's request as follows:

Our liability under this Guarantee shall be limited to 20 % (twenty percent) of the purchase contract price namely :€ 1 520 000

We irrevocably guarantee the repayment to "MOTEC TURK" of any amount up to € 1520 000 representing 20 % down payment of the purchase contract, should RIS fails to fulfil its delivery obligations according to the contract, and after receipt of your written notice demanding refund for reason that RIS fails to fulfil its delivery obligations according to the contract.

This guarantee shall become effective at the moment when the down payment effected by "MOTEC TURK" is received on the RIS's account N° 45-04250-006 with HSBC.....92088 Paris La Défense Cedex - France. It ceases to be valid on delivery date evidenced on the copy of the Forwarder Certificate of Receipt or at the latest on January 31st 2017

In any case, this guarantee shall become null and void automatically at the latest on January 31st 2017 or any such date after extension, if any, either the original guarantee is returned or not.

unquote

> EXEMPLE

SBLC de restitution d'acompte

Dans le cas présent, le bénéficiaire est une banque (IBRD)
Standby Letter of Credit N° 16/2016,

Dear Sirs,

We, French Bank International Guarantees Department, (France) hereby issue in favour of the INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT, a company duly organized and existing under the laws of United States of America, with its office at 1818 H Street NW, in the city of Washington and state of District of Columbia, USA (hereinafter referred to as beneficiary) our irrevocable standby Letter of Credit N° 16/2016 up to a maximum amount of :

EUR 1.443.750,00 (only one million four hundred forty three thousand and seven hundred fifty Euro) covering the advance payment granted or to be granted in Euro by the beneficiary to ONYX ALEXANDRIA for complementary services in waste treatment and/or any of its successors, a company duly organized and registered under the laws of the Republic of Egypt, with its offices at Teleiba Street from El Kabbary Road, Moharram Beck, in the city of Alexandria and State of Egypt (the Obligor) as per section 4.04 of the Emission Reduction Purchase Agreement (the ERPA) signed on February 19th 2016, between the Beneficiary and the Obligor.

At beneficiary's first request authenticated swift message, certifying that the Obligor failed to comply with its obligations under the ERPA, we will pay Beneficiary the amount claimed in immediately available and freely transferable funds at the Beneficiary's account and bank to be indicated by the Beneficiary as stated below.

Partial drawings hereunder are permitted, but any amount paid by us hereunder will reduce to the same extent the maximum available amount hereunder.

Any deduction pertaining to the advance from the annual payment in accordance with section 4.04 (II) of the ERPA will reduce to the same extent the maximum available amount hereunder.

This standby letter of credit is valid until and including June 9th 2017, and to be renewed automatically up to January 9th 2018, then it becomes automatically null and void after that date. We will honour any and all requests for payment under this standby letter of credit received by us, at the above mentioned address in Paris ..., up to and including such termination date.

Except so far as otherwise expressly stated herein, this standby letter of credit is subject to the uniform customs and practices for documentary credits (UCP), revision 2007, ICC publication Nr 600. To the extent not covered by the aforesaid uniform customs and practice for documentary credits, the internal laws of the State of New York shall apply without regard to its choice of law provisions. All disputes shall be subject to the non-exclusive jurisdiction of the courts of the State of New York, jury trial being hereby expressly waived.

34 Utiliser les financements hors commerce courant

Les opérations hors commerce courant concernent les ventes de biens d'équipement lourd, des usines « clefs-en-main » ou des projets de concession de services publics à des opérateurs privés.

La durée des financements mis en place excède souvent 3, 5 voire 10 ans.

Cinq familles de financement sont identifiables : le crédit acheteur, le crédit fournisseur et sa version plus complexe le forfaitage ou *forfaiting*, le crédit-bail international ou *leasing*, la compensation et le financement de projet.

1 Financements classiques

A Crédit acheteur

C'est un crédit consenti par une banque ou un pool bancaire (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services. La banque prêteuse débloque le crédit en payant directement le fournisseur contre présentation de documents justificatifs. Ultérieurement, l'acheteur remboursera la banque prêteuse.

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▶ Efficacité en matière de couverture du risque de non-paiement et du risque d'interruption de marché▶ Pas de risque pour l'exportateur▶ Un atout commercial pour l'exportateur▶ Possibilité de préfinancement en cours de fabrication	<ul style="list-style-type: none">▶ Lourdeur et lenteur dans la mise en place▶ Financement dépendant de la politique de risque du banquier▶ Contraintes liées aux règles du consensus de l'OCDE▶ Part finançable essentiellement celle réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité étrangère plafonnée à respecter)▶ Financement limité à 85 % du contrat

B Crédit fournisseur

L'exportateur qui concède un délai de paiement à son client étranger a accordé un crédit fournisseur qui a l'inconvénient de peser sur sa trésorerie.

- ▶ Nécessité d'escompter les traites acceptées par l'acheteur qui matérialisent son crédit.
- ▶ Recours aux assureurs-crédits qui proposent la couverture des risques de fabrication et de crédit à l'exportateur (voir fiche 5, partie 5).

- ▶ Subrogation de la banque dans les droits à indemnités de l'exportateur au titre de l'assurance-crédit.

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mise en place facilitée ▶ Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) ▶ Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poids sur la trésorerie de l'exportateur ▶ Risque financier pour l'exportateur ▶ Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale

REMARQUE

On note un retour du crédit acheteur en raison de la raréfaction du crédit dans certains pays émergents.

C Forfaitage ou *forfaiting*

Le *forfaiting* : cession de créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitaire (un banquier) qui les rachète sans recours. Dans le contexte actuel de crise financière, cette technique est plus difficile à mettre en œuvre.

Avantages et les inconvénients du *forfaiting*

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables. ▶ Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger. ▶ Élimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances. ▶ Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan). ▶ Non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de quotité maximale étrangère). ▶ Financement de l'intégralité du contrat. ▶ Couverture du risque de change directement dans le cadre du <i>forfaiting</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coût parfois élevé selon le risque et la monnaie de facturation. ▶ Dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire. ▶ Solution au cas par cas. ▶ Montant minimal de la transaction : 100 000 EUR.

D Techniques moins fréquentes

Crédit-bail international	Compensation
Un prêteur (société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement, assortie d'une promesse unilatérale de vente, qui peut se dénouer par le transfert de propriété à l'emprunteur.	« Une opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client, des achats, des transferts de services ou toute autre opération d'échange en contrepartie d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition. »

☒ Compensation : formes usuelles de compensation

Troc	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il correspond à un échange direct et simultané de biens ou de services contre d'autres biens et services, sans la médiation de flux monétaire si le taux de compensation est de 100 %.
Contre-achat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il est matérialisé par une convention par laquelle l'exportateur s'engage à acheter ou à faire acheter des produits de son client (ou d'un tiers accepté par lui) pour un montant correspondant à un pourcentage convenu du contrat d'exportation. Il s'agit du montage le plus fréquent.
Offset	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il est une forme de compensation industrielle dans laquelle un pays importateur participe lui-même à la production du bien qu'il acquerra ultérieurement. Cette compensation induit des opérations de sous-traitance, de coproduction et de transferts de technologie que l'on regroupe sous l'appellation d'offset.

Enfin, on pourra citer le financement de projet et les PPP (partenariat public privé). Ces derniers connaissent un essor tant en national qu'en international.

ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DES OPÉRATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

35 Constituer des contrats de commerce courant

36 Les spécificités des contrats d'agence et de distribution

37 Comment protéger des marques, des dessins et modèles et le dépôt de brevet ?

Il est fréquent de faire référence à un contrat dans les opérations de commerce international. On imagine souvent d'épais contrats reprenant de nombreux articles juridiques, parfois dans un langage difficile à comprendre pour le commun des mortels. La réalité est tout autre. En premier lieu, un contrat peut prendre forme dans le cadre d'un accord oral sans écrit. C'est le cas sur certains marchés de matières premières ou d'agroalimentaires voire d'animaux vivants. En Europe, les parties sont habituées au formalisme de l'écrit qui facilite la présentation de la preuve si nécessaire. Cependant, même la jurisprudence française a pu considérer que des accords oraux valaient contrat en relation avec les usages du secteur de la transaction, l'historicité de la relation entre les parties.

La formation du contrat est la rencontre entre une offre et une demande. Ainsi il est très fréquent que les échanges entre acheteurs et vendeurs se limitent à l'émission d'une facture proforma par le vendeur et retour de la proforma acceptée par l'acheteur ou/et l'émission en parallèle d'un bon commande (*purchase order*). Le vendeur peut ensuite émettre un accusé de réception de commande.

Une des préoccupations des parties est de définir le droit applicable au contrat et les conditions générales de vente ou d'achat.

La Convention de Vienne de 1980 constitue le cadre juridique de référence des contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) pour 85 pays qui l'ont ratifiée. Elle définit les conditions de formation du contrat de vente et reprend les obligations mutuelles du vendeur et de l'acheteur en matière de livraison et de paiement, de recours en cas de litige et de garantie. Elle est cependant supplétive et ne s'applique donc que si les contractants ne l'ont pas rejetée explicitement en totalité ou en partie. Si certains la conseillent fortement, son utilisation n'est pas si fréquemment utilisée dans les affaires, cependant il est tout de même vivement conseillé de l'appliquer en dehors de tous cas spécifiques réclamant la mise en œuvre de règles particulières.

Les obligations du vendeur sont les suivantes :

- ▶ livrer des marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieu convenus ;
- ▶ transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné ;
- ▶ remettre tous les documents utiles.
- ▶ Les obligations de l'acheteur sont les suivantes :
- ▶ payer le prix.

L'acheteur peut :

- ▶ prendre livraison des biens ;
- ▶ vérifier la conformité des biens ;
- ▶ intenter une action en garantie contre les vices cachés dans les deux ans de la découverte du dommage.

Cependant, il n'est pas rare que les CGV des fournisseurs l'excluent. Dans d'autres cas, le rapport de force entre le vendeur et l'acheteur oriente la relation sur la référence à des conditions générales d'achat. Ceci est même incontournable dans le cadre de vente à des entités publiques où la règle est l'application du code des marchés publics. On peut télécharger facilement le code des marchés publics de l'essentiel des pays du monde¹.

Les entreprises peuvent négocier des contrats de distribution et des contrats de protection des marques par exemple que nous traiterons plus rapidement dans les fiches suivantes.

1. Quelques exemples :

- ▶ Algérie : ingdz.blogspot.com. On y trouve le décret présidentiel régissant les marchés publics a été publié au Journal officiel no 50, définissant le champ d'application des marchés, les modes de passation, les cahiers des charges, les conditions relatives aux contractants et les dispositions de lutte contre la corruption.
- ▶ Maroc : www.finances.gov.ma
- ▶ Vietnam : vietnamese-law-consultancy.com

Constituer des contrats de commerce courant

La période de négociation débute le plus souvent à partir d'une offre qui fait suite à une demande de cotation.

L'offre se matérialise par un devis ou facture proforma parfois un projet de contrat. L'offre est le plus souvent engageante pour son émetteur.

1 Caractéristique d'une offre

MANQUE UN TITRE DE TETIERE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elle doit comporter une date limite de validité ou une période de validité. ▶ Elle doit comporter des éléments quantitatifs et mesurables qui engagent l'émetteur : prix, délai, Incoterm, modalités et délai de paiement.
Une offre doit être claire, précise et sans ambiguïté	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Offre comprenant des informations sur la référence, la quantité, le prix, la qualité : ▶ Rédaction de l'offre dans une langue comprise par le client et s'appuyant sur un document écrit ; ▶ Langage codifié afin d'éviter tout malentendu (sigles codifiés pour la monnaie, l'Incoterm).
Une offre doit être nominative ou au moins adressée à un service identifié.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elle s'adresse à une personne dénommée ou à un service spécifique.

Les conditions générales de vente export (CGV) sont un document préétabli par l'exportateur, qui comporte un certain nombre de dispositions juridiques concernant la vente de ses produits ou services.

Les CGV permettent aux entreprises de fixer à l'avance le cadre juridique de leurs rapports commerciaux avec leurs partenaires français ou étrangers. Elles définissent les droits du vendeur et lui permettent de défendre ses intérêts vis-à-vis de ses prospects/clients. Elles peuvent être intégrées dans un contrat de distribution. Il dispense l'exportateur de redéfinir voire renégocier les dispositions contractuelles pour chaque commande reçue d'un client. Les CGV sont propres à chaque entreprise même si la trame reste souvent très proche entre plusieurs CGV. Il peut être judicieux de prévoir des CGV domestiques et des CGV export. Ces dernières devraient être rédigées en version bilingue de préférence (*cf.* un extrait de CGVE infra).

2 La phase précontractuelle

Durant la période de négociation, les parties peuvent être conduites à signer un MOU ou une lettre d'intention (les expressions sont très proches).

La lettre d'intention : document rédigé dans le cadre de négociations longues et portant sur des montants élevés. La finalité du document est de faire connaître au destinataire que l'on a l'intention de contracter.

Un *Memorandum of understanding* – MOU – est un document décrivant un accord bilatéral ou multilatéral entre des parties qui décrit une convergence d'intention de contracter. Il n'a généralement pas de force exécutoire mais représente cependant une alternative considérée comme plus formelle qu'un « *gentlemen's agreement* ».

3 Les clauses d'un contrat de commerce international

On peut distinguer les clauses à caractère économique et les clauses à caractère juridique.

Clauses à caractère économique	
Le prix	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Il doit être : <ul style="list-style-type: none"> - déterminé ou déterminable, - précis (devise, Incoterm et localisation géographique), - accompagné des conditions de paiement (acomptes, paiements fractionnés, délais). <p>Exemple : 1 Machine XP 8998 – Prix unitaire : 45 200 USD payables à 30 jours date de facture – CIP. Singapour Incoterm 2010.</p>
Les produits	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Désignation et références. ▶ Étendue et durée de la garantie.
La livraison	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Lieu et date de la livraison en conformité avec l'Incoterm de la vente.
Clauses à caractère juridique (conditions générales de vente export)	
Désignation des contractants et l'objet	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Identifier les parties au contrat et l'objet : vente et nature des prestations ainsi quel le niveau d'obligation.
Le transfert de propriété	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Clause de réserve de propriété différant le transfert au complet paiement du prix. ▶ Selon l'article 1583 du code civil, l'acheteur est totalement propriétaire du bien impayé et le vendeur ne peut pas reprendre possession de son bien. Toutefois, les parties peuvent déroger à cette règle en insérant dans leur contrat de vente une clause réservant la propriété au vendeur jusqu'au paiement du prix par l'acheteur. Cependant l'opérativité de cette clause est liée à un formalisme. Son application à l'international est assez incertaine. D'autre part son utilisation sur des biens fongibles s'avère très limitée (produit qui disparaît dans un cycle de production par transformation ou intégration).
Les clauses pénales	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pénalités en cas de retard de livraison. Son montant est souvent plafonné à 5 % voire 10 % de la fraction en retard. Parfois le pourcentage est calculé sur la valeur totale du contrat. Cette clause pourrait s'avérer très coûteuse. ▶ Pénalités de paiement : à l'international, elles sont prévues dans le contrat mais rarement appliquées.
Les clauses résolutoires	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Possibilité de mettre fin au contrat en cas de non-exécution des obligations.





Clauses à caractère juridique (conditions générales de vente export)	
L'entrée en vigueur du contrat	▶ Lier l'entrée en vigueur (point de départ de tous les délais contractuels) à un événement jugé important (acompte, notification d'un crédit documentaire ou un agrément d'assurance-crédit).
Les clauses exonératoires	▶ Cas de force majeure définis contractuellement qui exonèrent la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire.
La loi applicable et la juridiction compétente	▶ Définir le droit applicable au contrat et le tribunal compétent.
La clause compromissoire	▶ Possibilité de prévoir l'arbitrage comme modalité de résolution des litiges pour les contrats dont le montant est important.
La clause de <i>hardship</i>	▶ Clause de sauvegarde qui constitue un engagement de renégocier les termes du contrat en cas de modifications radicales des conditions d'exécution (augmentation brutale des cours des matières premières par exemple), clause réservée aux contrats de longue durée. La réforme du code civil français de 2017 a inséré une clause de cette nature mais a été jugée trop imprécise par les spécialistes.
La clause de garantie des produits	▶ Détermination de la garantie de conformité (vices apparents) : la clause de garantie doit limiter la durée et les obligations du vendeur (conditions de réparation ou d'échange). Attention : la garantie des vices cachés est légale (deux ans, convention de Vienne, dix ans en droit français). Le vendeur ne peut la limiter.
La clause de la responsabilité du fait des produits¹	<p>▶ La responsabilité du fait des produits concerne les « effets » dudit produit et les dommages qu'il peut engendrer de par son niveau de sécurité insuffisant (exemple : taille-haie dont la double sécurité peut se déverrouiller, jouets dangereux pour des enfants... etc.).</p> <p>▶ La directive CEE du 25/07/85 harmonise le régime de la responsabilité du fait des produits et crée un système de responsabilité indépendant de la notion de faute.</p> <p>Personnes responsables :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ le producteur ou le fournisseur du produit ; ▶ le distributeur s'il fait apparaître son nom ou sa marque sur le produit ; ▶ l'importateur du produit dans la communauté européenne.

1. Conditions de mise en œuvre : le produit présente un défaut de sécurité qui aurait pu être décelé au moment de la mise sur le marché ; le délai pour agir est double : trois ans à compter de la mise en évidence du défaut et de l'identification du responsable, dix ans à compter de la mise en circulation du produit. Les dommages indemnisables : les dommages corporels et les dommages aux biens (sauf le produit défectueux lui-même). Cependant il y a des possibilités d'exonération totale ou partielle. En effet la responsabilité du producteur peut être amoindrie notamment en cas de risque de développement. Ce risque touche des défauts apparus ultérieurement et qui ne « pouvaient en l'état actuel des connaissances scientifiques au moment de la mise en circulation du produit » être décelés.

Dans tous les cas, la victime a la charge de la preuve. Elle doit prouver le défaut, le dommage et le lien de causalité. Le producteur qui veut ensuite s'exonérer doit prouver l'existence d'une cause exonératoire (utilisation inadaptée du produit par exemple ou risque de développement).

Il est important d'adapter le contrat aux circonstances de la vente même si on parle de modèle standard.

En dehors de la vente directe, les exportateurs ont souvent recours à des intermédiaires commerciaux pour prospector et vendre sur les marchés étrangers.

4 Les aspects juridiques du commerce électronique¹

L'explosion du commerce électronique, soit en B to B soit en C to B voire en C to C, pousse les régulateurs à donner un cadre juridique plus structuré pour éviter les abus et les situations d'iniquité.

La volonté d'harmoniser très rapidement les règles susceptibles de s'appliquer à de telles ventes, au niveau européen d'abord et au niveau mondial ensuite² a abouti à la directive européenne du 8 juin 2000³ et la directive sur un cadre communautaire⁴ pour les signatures électroniques apporte déjà des éléments de réponse. Transposées en droit français, elles constituent un pas important pour instaurer la confiance des différents utilisateurs y compris celle des consommateurs.

A La validité de la signature électronique

Tout d'abord, la vente électronique pose le problème de la preuve et donc de la sécurité des transactions. Ainsi, dans le cadre d'une commande réalisée via le Net, une signature électronique a-t-elle la même valeur juridique qu'une signature manuscrite ? Au sein de l'Union européenne, la signature électronique dite « avancée » bénéficie de la même valeur juridique que la signature manuscrite. Cette signature avancée est obtenue uniquement lorsqu'un organisme de certification a validé le dispositif de création de signature : identité de l'auteur, fiabilité du processus de transmission de données et intégrité du support.

B Les services

La directive prévoit également que les services sont soumis au régime juridique de l'État dans lequel le prestataire est établi : les prestataires ne peuvent donc pas se situer dans un autre État membre, pour échapper à une réglementation trop contraignante.

C La loi applicable au contrat et la compétence juridictionnelle

Par ailleurs, la loi applicable aux transactions électroniques et le tribunal compétent sont librement choisis par les parties selon le principe essentiel de l'autonomie de la volonté, sauf dans les ventes aux consommateurs pour lesquelles certaines dispositions impératives peuvent s'appliquer. De même certains pays, comme les États-Unis tempèrent

1. D'après G. Legrand et H. Martini, *Gestion des opérations de commerce international*, Dunod, 2010.

2. L'OCDE, l'ONU, la CNUDCI ont engagé des réflexions et des travaux importants sur ce sujet.

3. JOCE L. 178 du 17 juillet 2000.

4. Directive du 13 décembre 1999.

fortement ce principe pour limiter le choix du droit applicable, à un choix « raisonnable » et permettant un bon accès à la justice.

De plus, une difficulté supplémentaire consistera à identifier avec certitude le pays dans lequel se trouve l'acheteur ou le vendeur. On risque donc de se trouver confronté dans de nombreux cas à des difficultés pratiques évidentes et à une multiplicité de lois et d'accords internationaux applicables. On ne saurait alors trop conseiller aux vendeurs de rédiger et d'adapter les conditions générales de vente aux ventes électroniques.

APPLICATION

ÉNONCÉ

À partir des CGA fournies par un client, quelles sont les clauses que vous allez essayer de négocier en tant que vendeur ?

CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT de France MACHINES

1. VALIDITÉ Toute commande pour être valable devra porter deux signatures. Tout fournisseur pouvant, sur sa demande, avoir communication des signatures autorisées, nous déclinons toute responsabilité au cas de bons irrégulièrement signés.
2. ACCUSÉ DE RÉCEPTION Toute commande doit donner lieu de la part du fournisseur à un accusé de réception confirmant son accord sur les conditions particulières de la commande. Sauf conditions contraires explicites, acceptées par nous, et nonobstant toutes conditions générales de vente contraires du fournisseur, cet accusé de réception entraîne l'acceptation inconditionnelle des présentes conditions générales d'achat sans possibilité de contester une clause et sans pouvoir opposer les CGV du fournisseur.
3. BORDEREAU D'EXPÉDITION Chaque expédition, même partielle, doit être annoncée à l'usine, le jour même, par un bordereau détaillé indiquant les références de notre commande, la date d'expédition, le colisage, les poids brut et net. Nous déclinons toute responsabilité si, à défaut, d'un tel bordereau, des réserves éventuelles ne peuvent être faites au transporteur et les poids ou quantités reconnus par nous seront seuls retenus pour facturation. Un duplicata du bordereau d'expédition sera joint à l'un des colis expédiés, qui en portera la mention extérieure visible.
4. LIVRAISON – RÉCEPTION Les marchandises ne deviennent notre propriété qu'après avoir été livrées et acceptées par nous, au lieu de réception indiqué à la commande. Seules les opérations de réception quantitatives et qualitatives faites en nos usines feront foi, toutes autres, même accomplies par nos soins chez nos fournisseurs, ne constituant qu'une réception provisoire.
5. RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ L'acheteur ne reconnaît aucune clause de réserve de propriété nonobstant toute clause contraire dans les documents du fournisseur.
6. DÉLAIS DE LIVRAISON La date de livraison indiquée sur la commande est la date d'arrivée des marchandises dans nos usines et non la date d'expédition. Cette date d'arrivée seule sert à déterminer l'échéance du paiement. Nous nous réservons le droit de modifier nos délais. En cas de retard, nous aurons la latitude : - d'exiger une livraison par Service Rapide aux frais du fournisseur. - de réduire ou d'annuler, sans indemnité, les commandes ou parties de commandes non exécutées. - de réclamer des pénalités de retard soit 1 % par semaine maxi 10 % du montant total de la commande.
7. REFUS Nous nous réservons la faculté de refuser tout envoi fait sans commande régulière ou en dehors des présentes conditions générales d'achat, ou non-conforme aux conditions de la

commande. Toute marchandise refusée par nous devra être reprise par le fournisseur, dans la huitaine suivant notre avis. Passé ce délai le magasinage en sera fait aux frais, risques et périls du fournisseur, ou la marchandise sera retournée en port dû à l'expéditeur. Les marchandises refusées devront faire l'objet d'un avoir.

8. **RÉSILIATION** En cas de retard, d'inobservation des présentes conditions générales ou des conditions particulières de chaque commande, notamment si les envois partiels ne sont pas satisfaisants comme qualité, nous nous réservons expressément le droit d'annuler par simple avis recommandé les quantités non livrées ou défectueuses, sans préjudice de nos droits concernant les indemnités, pénalités de retard et dommages-intérêts.

En raison du rôle d'intermédiaire/négociant, France MACHINES se réserve le droit d'annuler partiellement ou totalement toute commande qui aurait été réduite ou annulée par le client final sans indemnité autre que la couverture des frais engagés par le fournisseur sur justificatif dans la limite de 30 % de la valeur du contrat réduit ou annulé.

9. **MACHINES – PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE – PUBLICITÉ** Les machines industrielles fabriquées spécialement pour l'exécution d'une de nos commandes nous appartiennent de plein droits sauf convention contraire expresse mentionnée sur notre commande. Les types, modèles, calibres, plans ou autres, remis pour l'exécution des objets commandés nous seront restitués dans les mêmes conditions. Les objets fabriqués suivant nos indications et nos plans ne devront pas être fournis à autrui sans notre accord écrit. En aucun cas et sous aucune forme, nos commandes ne peuvent donner lieu à une publicité directe ou indirecte

10. **RAPPORTS AVEC LE CLIENT – SOUS TRAITANT** Pendant la durée d'exécution du contrat conclu entre France MACHINES et notre client final auquel sont destinés la fourniture ou le service et pendant une durée de deux années après la signature du contrat, le fournisseur s'engage à ne pas contracter directement avec ce client et en règle générale à ne pas avoir de contact direct avec ce dernier, sans avoir obtenu un accord préalable formel de France MACHINES.

11. **FACTURES – RELEVÉS – RÈGLEMENTS** Les factures doivent rappeler le numéro de commande et le numéro de bon de livraison, et être adressées EN TRIPLE EXEMPLAIRES, dans les quarante-huit heures suivant la livraison. France MACHINES au capital de XXXX € XXXX R.C.S. Orsay N° de TVA intra-communautaire FR 91 XXXX XXX Code APE XXX. Sauf conditions particulières contraires, le règlement aura lieu selon la loi LME à 45 jours fin de mois après vérification de la marchandise en nos usines. Les factures afférentes à des livraisons nous parvenant après le 25 seront considérées valeur mois suivant. Le lieu de paiement s'entend toujours à Orsay (91). En cas de facture erronée ou incomplète, le délai de paiement sera reporté et décompté à partir de la date de réception de la facture corrigée.

12. **GARANTIE CONSTRUCTEUR** le matériel est garanti 24 mois pièces et main-d'œuvre et frais de déplacement quel que soit le lieu d'implantation du matériel. En cas d'indisponibilité du matériel pendant la période de garantie pour une période supérieure à 8 jours calendaires à partir de la notification au fabricant, la garantie constructeur sera reportée d'un mois par semaine d'immobilisation.

13. **JURIDICTION** De convention expresse, toute contestation relative à l'exécution ou à l'interprétation de la présente commande sera de la compétence exclusive des Tribunaux du lieu de livraison et l'application du droit français pour les différends non traités par les CGA à l'exclusion de l'application de la Convention de Vienne :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement. »

SOLUTION:

CONDITIONS GENERALES D'ACHAT de FRANCE MACHINES	
CLAUSES	COMMENTAIRES
VALIDITÉ	N'apporte pas de commentaires, l'acheteur ne veut pas se retrouver engagé par des commandes qu'il n'aurait pas validées préalablement. C'est aussi une protection pour le vendeur qui recevrait des commandes frauduleuses sur des papiers à en-tête de clients qui auraient subtilisés
ACCUSÉ DE RÉCEPTION	Ce point est dangereux pour le fournisseur, car l'application automatique des CGA pourrait s'avérer pénalisante entre autre sur les clauses de pénalités de retard et sur les conditions d'annulation partielle ou totale de commande de la part de l'acheteur
BORDEREAU D'EXPÉDITION	Cette clause est normale mais sous-entend une livraison DAP ou DDP le client. En cas d'utilisation d'autres incoterms, cette clause devra être adaptée
LIVRAISON/ RÉCEPTION	Il se confirme que l'acheteur a construit ses CGA sur une base DDP / DAP. Cette clause devra être revue en fonction de l'incoterm pour bien préciser le transfert de risques et le constat de l'état de la marchandise au point de livraison
RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ	Les CGA de l'acheteur sont très strictes sur ce point , le fournisseur devra batailler pour obtenir l'application de la clause de réserve de propriété si elle est adaptée au produit vendu (machine...) mais si le produit est fongible ou périssable son intérêt est très limité
DÉLAIS DE LIVRAISON	Cette clause est très défavorable pour le vendeur et presque léonine : « En cas de retard, nous aurons la latitude : - d'exiger une livraison par Service Rapide aux frais du fournisseur. - de réduire ou d'annuler, sans indemnité, les commandes ou parties de commandes non exécutées. - de réclamer des pénalités de retard soit 1% par semaine maxi 10% du montant total de la commande. » Il paraît normal qu'un délai d'expédition soit garanti sous peine de devoir indemniser raisonnablement l'acheteur du préjudice subi. Cependant en aucun cas, un retard doit pouvoir générer une annulation de commande à moins que la durée du retard soit inacceptable pour l'acheteur avec un durée maximale de retard précisée dans le contrat
REFUS	Cela est normal
RÉSILIATION	Cette clause est très protectrice pour l'acheteur. la résiliation pour non-conformité est compréhensible mais comment cette non-conformité est-elle constatée. La clause est imprécise. La résiliation du fait d'une annulation partielle ou totale du client finale ne peut être plafonnée à 30% de façon unilatérale. Si la réalisation de la machine a été faite à 80% par exemple, la perte pour le fournisseur serait très élevée d'autant que dans certains cas, il s'agit de commande spéciale (sur-mesure). Un préavis minimal devrait être prévu au-delà duquel aucune annulation de commande ne serait possible et le prix total de l'équipement serait exigible. Il s'agit pour le France Machine d'un problème de gestion de son « back to back » entre son contrat d'achat avec ses fournisseurs et son contrat de vente avec les clients finaux





CONDITIONS GENERALES D'ACHAT de FRANCE MACHINES	
MACHINES – PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE – PUBLICITÉ	Clause standard
RAPPORTS AVEC LE CLIENT – SOUS TRAITANT	Clause standard
FACTURES – RELEVÉS – RÈGLEMENTS	<p>Clause très pénalisante et inacceptable sur plusieurs points</p> <p>Le délai de paiement est établi sur les factures, or celles-ci sont rédi-gées lors du départ de la marchandise. Le délai prévu dans les CGA est immaitrisable par le fournisseur</p> <p>Par ailleurs, l'échéance ne peut être reportée en raison d'une non-confor-mité de la facture parfois liée à des « lubies » changeantes de l'acheteur</p> <p>Le report des factures qui parviennent au-delà du 25 chez France Machines est encore un moyen de tirer sur les délais de paiement. Le fournisseur a aucun moyen de vérifier la date de réception des fac-tures par France Machines à moins de les envoyer en LRAR ou par email si l'acheteur accepte les factures dématérialisées. Cette clause doit être revue et rééquilibrée</p>
GARANTIE- CONSTRUCTEUR	<p>Cette clause est imprécise et défavorable pour le fournisseur.</p> <p>En effet, il est indiqué « le matériel est garanti 24 mois pièces et main d'œuvre et frais de déplacement quel que soit le lieu d'implantation du matériel ». Quel est le point de départ de la garantie d'autant que la livraison peut se faire ailleurs que chez France Machines. Après mise en service ? Ce point doit être précisé. Dans le cas où la garantie ne démarre qu'après mise en service chez le client final, il peut se passer un temps assez long entre l'expédition et ma mise en service acceptée par le client final. Un plafonnement libellé ainsi serait à recomman-der : « garantie 24 mois à compter de la mise en service chez le client final validée par un PV de réception provisoire nets de réserve cepen-dant cette garantie sera limitée à 30 mois date d'expédition telle qu'in-diquée sur le document de transport »</p> <p>En ce qui concerne « PC, MO et frais de déplacement sur le monde en-tier » ; cela est impossible à gérer pour un fournisseur standard qui n'a pas forcément des relais de maintenance et SAV dans le monde entier. Cette clause est à reconstruire pour plafonner les risques du vendeur</p>
JURIDICTION	Même remarque, la juridiction du lieu de livraison, est acceptable pour une livraison en France mais si la livraison est à l'étranger, le fournis-seur ne peut gérer un tel risque juridique

Encore faut-il savoir en tirer profit et faire en sorte que l'acheteur en ait bien pris connais-sance.

Aussi, afin de se prémunir contre les risques de litige et de retard ou de défaut de paie-ment, il est essentiel que les documents contractuels du vendeur (et plus particulièrement l'accusé de réception de commande) portent à leur verso, de façon claire et lisible, les CGV. Dans la négative, ce sont les CGA de l'acquéreur qui pourraient faire foi en cas de litige (selon les juridictions), et il est évident qu'elles risquent d'être défavorables au vendeur.

L'objectif principal des conditions générales de vente est de faciliter le recouvrement des créances. Pour être efficaces, elles doivent être claires, lisibles, rigoureuses. Et surtout, elles doivent être adaptées aux opérations du commerce international !

D Les clauses essentielles

Voici ci-dessous les clauses essentielles d'un contrat export à rédiger attentivement. Nous livrons pour chacune d'entre elles des exemples de rédaction spécifiques, adaptées à l'export.

> EXEMPLE

Clauses liées au paiement

Version française

« Règlement, délai

Sauf stipulation contraire figurant dans nos confirmations de commandes, nos marchandises sont payables en euros par virement bancaire, 30 jours net date de facture. L'acquéreur ne sera libéré de ses obligations qu'à réception des fonds par notre banque.

Toute entrée en relation fera l'objet soit d'un paiement anticipé, soit au minimum du paiement d'un acompte de 30 % avant livraison ou début d'exécution de la réalisation de la prestation.

Pour nos opérations avec l'étranger, nos conditions de règlement restent les mêmes quant aux délais, mais les paiements se feront soit par virement Swift au compte bancaire désigné, soit par crédit documentaire irrévocable et confirmé par une banque de notre choix.

Les commandes dont le règlement est prévu par crédit documentaire ou garanti par une lettre de crédit standby ou toute autre sûreté, telles que caution ou garantie, ne seront honorées qu'à réception de la notification de l'ouverture d'un crédit documentaire opérationnel sans condition particulière ou de l'émission de la lettre de crédit stand-by, caution ou garantie exigée.

À l'exception de paiement effectué avant livraison ou à la réception de la marchandise, aucun escompte ne sera accordé pour paiement anticipé. »

Version anglaise

“Terms and delay of payment

Unless stipulated otherwise in our order confirmations, our goods are payable in euro by bank transfer within 30 days from the date of invoice. The Buyer will only be relieved of its obligations upon receipt of the payment by our bank.

Any new business relations will be established subject to either an advance payment or at least a down payment of 30 % before delivery or before the service begins to be performed.

For our operations with foreign countries, our term of payment will be the same, but payments will either be by SWIFT transfer to the designated bank accounts or by irrevocable documentary credit confirmed by a bank of our choice.

The orders for which payment is provided for by a documentary credit or is guaranteed by a standby letter of credit or any other type of security, such as a bond or a guarantee, will only be executed upon receipt of notification of the opening of an operational documentary credit without any particular conditions or the issue of a standby letter of credit, bond or guarantee as required.

Except for payments made before delivery or upon receipt of the goods, no discount will be granted in the case of an early payment.”

> EXEMPLE

Clauses liées au transfert des coûts et des risques

Version française

« Pour les ventes à destination de l'étranger, le transfert des risques et des coûts s'effectuera selon l'Incoterm CCI prévu au contrat, dernière version en vigueur au moment de l'établissement de l'offre. »

Version anglaise

“For sales outside of France, the transfer of costs and risks will take place according to the Incoterm referred in the offer, latest version of the ICC in effect at the time the offer is established.”

☑ Check-list des clauses exigeant une rédaction spécifique à l'export

- ▶ Clauses liées au paiement et au prix : Mode de paiement, Devise et lieu de paiement
- ▶ Clauses liées au transfert des risques (choix de l'Incoterm)

- ▶ Clauses liées au contentieux : Clause attributive de compétence, Choix du droit applicable, Clause d'arbitrage
- ▶ Clause liée au contentieux

📖 Préambule sur le choix de la loi applicable

Vendre en France ne pose pas trop de problèmes : on applique le droit français. Mais à l'international que se passe-t-il ? Chacun des partenaires va vouloir imposer le droit de son pays. La tentation est forte d'imposer le droit français. Mais est-ce une bonne solution ? La question à se poser est la suivante : la loi et une décision rendue par un tribunal en France seront-elles toujours reconnues à l'étranger ?

La réponse est non. À la grande exportation, de nombreux de pays ne reconnaissent que les jugements rendus par un tribunal local et conformément à la loi locale.

Dans l'Union européenne, c'est un peu différent, en théorie du moins. Il existe un Règlement (CE) 44/2001 du Conseil du 22 décembre 2000 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, entré en vigueur le 1^{er} mars 2002. L'article 33 stipule : « Les décisions rendues dans un État membre sont reconnues dans les autres États membres, sans qu'il soit nécessaire de recourir à une autre procédure. » Mais l'article 34 dit : « Une décision n'est pas reconnue si [...] la décision rendue est manifestement contraire à l'ordre public de l'État membre requis. » Définition suffisamment floue pour ouvrir la porte à un certain protectionnisme permettant de ne pas reconnaître tous les jugements rendus à l'étranger.

Rappelons également que la loi française est encore majoritairement favorable à l'acheteur. Donc à ne mentionner que si l'on est importateur et non exportateur.

Alors, que faire ? Être plus ouvert et prévoir plusieurs possibilités d'action, en fonction de différents critères (voir ci-dessus « Modèle de préambule aux CGV » dans la section 1, fiche 1).

> EXEMPLE

Clause liée au contentieux

Version française

« Tous différends découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci seront tranchés définitivement suivant le Règlement d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale, par un ou plusieurs arbitres conformément à ce Règlement.

Si les deux parties décident de ne pas avoir recours à l'arbitrage, le litige sera porté en premier lieu devant le tribunal de commerce de (siège social du vendeur) et le droit applicable sera le droit français. Néanmoins, le vendeur se réserve le droit de porter le litige devant un tribunal du pays de l'acheteur, le droit applicable étant éventuellement le droit du pays du débiteur, voire un droit neutre, droit suisse par exemple. »

Version anglaise

“All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.

If the two parties decide not to call on arbitration, the dispute will first be brought before the Court of Commerce of our Head Offices or the Court of Commerce of Paris, and the applicable Law will be French law. Nevertheless, the Supplier reserves the right to bring the dispute before the Courts of the place of the Buyer's registered office, in which case the applicable Law will be the Law of the country of the Debtor, or a neutral Law, i.e Swiss law”.

📋 Check-list des critères de choix de la loi applicable

- ▶ Pays du débiteur (y aura-t-il reconnaissance des décisions rendues par un tribunal français ?)
- ▶ Montant de la créance
- ▶ Localisation des actifs du débiteur (rapidité d'exécution des saisies)
- ▶ Organisation judiciaire locale (risque de voir des tribunaux engorgés, exemple au Maroc, le Tribunal de commerce de Casablanca)
- ▶ Compétence et efficacité des tribunaux locaux (lenteur des décisions, corruption, juges insuffisamment formés...)

📋 Autres éléments importants d'un contrat

1 • La langue du contrat

La langue du contrat doit être comprise de préférence par les deux parties, l'anglais étant souvent la meilleure solution, ou la langue qui correspond au droit applicable. De plus, ne pas oublier que l'anglais est la langue des affaires internationales et la langue officielle de la majorité des textes de la Chambre de commerce internationale.

Attention ! La langue de rédaction du contrat peut être différente de la langue employée dans les documents descriptifs et/ou d'utilisation, les brochures, notices d'exploitation et d'utilisation destinées au personnel concerné : il faut alors le préciser spécifiquement. De même, si le contrat est rédigé en deux langues, préciser celle qui fera foi en cas de litige entre les parties ou de divergence d'interprétation.

2 • La date d'entrée en vigueur

C'est avec le transfert des risques et des charges et, avec les clauses de paiement, LA clause essentielle d'un contrat. L'entrée en vigueur est le point de départ des obligations de chacune des parties.

Il faut prévoir les clauses d'entrée en vigueur les plus protectrices afin de bien formaliser le côté exécutoire du contrat. Si nécessaire, lier l'entrée en vigueur à la présentation d'une licence d'importation et la notification d'ouverture d'un crédit documentaire utilisable ou d'une lettre de crédit standby, et bien sûr, au versement d'un acompte. En cas de non-respect par l'acheteur, le contrat n'entrera pas en vigueur et n'aura pas à être résilié.

3 • La signature des parties autorisées

Indispensable car attention au risque de voir le contrat frappé de nullité ! Pour les contrats de montant significatifs, et plus particulièrement pour les opérations réalisées avec des acheteurs publics, vérifier la qualité des personnes contractantes et leur niveau de délégation¹.

1. D'après un article du Moci du 12 février 2012 : www.lemoci.com

APPLICATION

ÉNONCÉ

À partir des éléments ci-dessus, répondez aux questions suivantes.

- 1 Comment disposer de la preuve de l'acceptation des CGV par l'acheteur ?**
- 2 Que signifie la théorie du last-shot en droit des contrats anglais ?**
- 3 Les CGA l'emportent-elles toujours sur les CGV si elles sont jointes au bon de commande ?**
- 4 Pourquoi les juristes d'entreprise préfèrent l'application du droit suisse ou du droit anglais ?**
- 5 Donner des exemples d'évènements d'entrée en vigueur de contrat ?**
- 6 Un contrat peut-il être rédigé dans deux langues ? Quelle serait la précaution à prendre dans ce cas ?**

SOLUTION :

- 1 Soit par un retour de la « proforma » acceptée par l'acheteur qui comprendrait en annexe ou au dos les CGV. Soit la signature d'un contrat de distribution qui comprendrait les conditions de vente.
- 2 Le dernier qui s'est exprimé entre acheteur et vendeur impose ses dernières conditions. Exemple : un vendeur français fait une offre à un client américain sur une PO avec au dos ses CGV. Ce dernier retourne un ordre d'achat avec au dos ses CGA. Pas de réaction de la part du fournisseur français. En cas de litige, selon certaines juridictions et entre autres anglo-saxonnes pourront considérer que « qui ne mot dit, consent ». Cet environnement juridique donne une valeur à l'acceptation tacite (assez contraire aux principes dans les pays de droit romain comme la France).
- 3 Non, il faut qu'il y ait une acceptation réciproque des CGA. En France, les CGV sont réputées être par principe le point de départ d'une négociation entre acheteur et vendeur. ce principe n'est pas universel (cf un excellent article : Conditions générales de vente ou conditions générales d'achat ? sur le site suivant www.actu-transport-logistique.fr).
- 4 Le droit anglais pour l'application d'un jugement rendu par un tribunal anglais dans les autres pays de l'UE et sa simplicité et l'anglais est une langue universelle. Cependant suite au Brexit, la position des juristes pourraient changer. Droit suisse en raison de la neutralité de la Suisse et d'un droit assez simple mais proche du droit français.
- 5 Paiement d'un acompte. Mise en place d'une garantie de paiement. Mise en place d'une garantie de marché (bonne exécution, restitution d'acompte). Autorisation d'installation, d'importation. Obtention d'une couverture d'assurance-crédit. Obtention d'un financement.
- 6 Oui cela est assez courant : (anglais / russe ; arabe, anglais ou arabe/ français...). Il est prudent d'indiquer la langue qui l'emporte sur l'autre en cas d'erreur de traduction ou de problème d'interprétation entre deux versions.

1 Le contexte de la représentation et de la distribution à l'étranger

Les entreprises qui importent ou exportent sont souvent conduites à travailler avec des agents ou des distributeurs. Rappelons quelques définitions.

A L'agent

L'agent¹ opère pour le compte de l'exportateur sur les marchés étrangers (l'exportateur est appelé le « mandant »). Il n'achète pas le produit de ce dernier mais sa mission est de rechercher des clients étrangers en échange d'une commission. Il prospecte et négocie sur un territoire donné. L'amplitude de la mission et les obligations fixées à l'agent dépendent des clauses contractuelles du contrat d'agent.

L'agent n'est pas commerçant (son activité est civile) et n'achète pas les marchandises. Il ne s'engage pas pour le compte de l'entreprise. Néanmoins, il est important qu'il ait une bonne image.

Il est très rarement « du croire » cela signifie qu'il est responsable du paiement des clients du mandant. L'exportateur facture directement ses clients et vers une commission à l'agent.

B Le distributeur

Le distributeur qui, étant un client direct, achète les biens du producteur et les revend en son propre nom à l'étranger à travers ses propres circuits de vente.

Il prend sa marge et l'exportateur prend du risque sur ce dernier. Le vendeur sécurise le paiement avec le distributeur en fonction du risque commercial et politique.

Il n'y a aucun cadre juridique uniforme pour ce type contrat, nommé également contrat de concession.

Les principaux contrats d'intermédiaires que nous aborderons se limitent au contrat d'agent et au contrat de distribution.

2 Le contrat d'agent

Le contrat d'agent ou la convention doit respecter de façon générale les règles d'ordre public national sous peine de nullité.

1. Le cadre juridique de l'agent est défini au niveau européen par la Directive européenne du 18 décembre 1986 et la loi française du 25 juin 1991.

Ainsi dans certains pays, l'activité d'agent est réservée à des locaux ou nécessite un sponsor local. Le plus souvent, la réglementation prévoit qu'un contrat d'agent doit inclure une indemnisation en cas de résiliation ou non-renouvellement du contrat.

Elle détermine également le droit applicable (à défaut, c'est la loi du pays où s'exerce l'activité qui s'applique).

A Les clauses usuelles

Identification des parties	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Identité et qualité des personnes avec qui l'on traite.
Mission et pouvoir de l'agent	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mandater précisément l'agent sur la nature et l'étendue de sa mission (prospection, négociation, gestion d'un stock de marchandises, organisation du service après-vente...). ▶ Attention : l'agent peut conclure les affaires pour le compte du mandant (pouvoir de représentation) ou simplement les transmettre (pouvoir de négociation).
Territoire	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Délimitation géographique du territoire, ceci est indispensable dans le cas d'un contrat d'exclusivité.
Produits	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Définition exhaustive des produits dont l'agent a la charge.
Obligations respectives des parties	
Obligations de l'agent	<ul style="list-style-type: none"> ▶ accomplir sa mission en bon professionnel ; ▶ réaliser les chiffres d'affaires prévus au contrat si un quota a été défini ; ▶ ne pas exercer d'activité concurrente durant la durée du mandat ; ▶ se conformer au secret professionnel ; ▶ gérer les stocks confiés et le service après-vente le cas échéant ; ▶ négocier les contrats selon les règles établies (niveau de remise...) ; ▶ rédiger des rapports réguliers sur l'évolution du marché et les « retours » des clients (plaintes, recommandations, suggestions) afin d'améliorer le niveau de service.
Obligations du commettant (l'exportateur)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ apporter tous les moyens nécessaires à l'exercice du mandat (informations, fiches techniques et autres documentation, échantillons, tarifs, prototypes) ; ▶ paiement des commissions par trimestre généralement ; ▶ exécuter les commandes transmises (sauf pouvoir de refus si les conditions négociées par l'agent ne sont pas conformes aux règles préétablies dans le contrat d'agent) ; ▶ prendre en charge les frais qui lui incombent (promotion, publicité, participation à des salons, foires...)

Le contrat d'agent peut comprendre des clauses conférant des avantages importants à l'agent ou réglant des points clés pour l'équilibre du contrat afin que le contrat soit conforme aux lois d'ordre public ou pour que le contrat soit suffisamment attractif.

B Les clauses particulières

Clause d'exclusivité	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Accord possible de l'exclusivité pour le territoire et les produits concernés, ce qui garantit à l'agent le juste retour de ses efforts (pas de concurrence) et favorise son activité. La fixation d'un seuil minimum de ventes à réaliser est souvent la contrepartie de l'exclusivité.
Rémunération	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Rémunération de l'agent sous forme de commissions (pourcentage sur le chiffre d'affaires). Définition des taux, de l'assiette de calcul, du moment où naît le droit à commission, le délai de paiement, de la devise.
Durée et fin du contrat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Contrat à durée déterminée renouvelable par tacite reconduction ou contrat à durée indéterminée avec préavis d'un à plusieurs mois en cas de résiliation. Attention : la résiliation ou le non-renouvellement du fait de l'exportateur entraîne fréquemment le versement d'indemnités à l'agent, dont le montant peut être très élevé si l'agent n'est pas fautif. Cette indemnité calculée sur le chiffre d'affaires peut être dissuasive (indemnité de perte de clientèle).
Clause de non-concurrence	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Limiter les possibilités de concurrence excessive de la part de l'agent après la fin du contrat. Elle prévoit l'interdiction de vendre des produits similaires après la fin du contrat. ▶ Pour information : Les clauses imposant des prix de revente ou interdisant la revente en dehors du territoire contractuel (concurrence passive) sont interdites.
Cessibilité du contrat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Possibilité d'interdire la cession du contrat à un tiers bénéficiaire par l'agent, si le contrat a été conclu « intuitu personae » (c'est-à-dire en considérant les qualités de la personne).
Clause de ducroire (assez rare)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Transfert sur l'agent du risque client : l'agent garantit en partie ou en totalité le montant des créances détenues sur les clients (va souvent de pair avec le pouvoir de représentation). Attention : cette clause est d'applicabilité différente selon les pays. ▶ En échange, il est souvent doté du pouvoir de signer lui-même les contrats (pouvoir de représentation).

3 Le contrat de distribution

A Un contexte juridique ouvert mais encadré selon les pays

Le contrat de distribution est très pratiqué dans de nombreux secteurs d'activité lorsque le fabricant souhaite pénétrer de nouveaux marchés en s'appuyant sur un distributeur et son réseau de revendeurs et de clients.

À la différence du statut d'agent, il n'existe pas au niveau international de texte juridique uniforme définissant le statut de concessionnaire ou sa protection. Il faut se référer à des pratiques juridiques diverses (exemple : le droit belge reconnaît un minimum de protection, le droit allemand applique les règles du contrat d'agent au contrat de distribution).

Le droit communautaire admet pourtant ce type de contrat de distribution, même sélective à condition que le cloisonnement du marché ne soit pas total selon l'article 85 du traité de Rome.

B Les obligations des parties clauses usuelles

La relation entre concédant et concessionnaire est fondée sur des obligations réciproques. Elles diffèrent du contrat d'agent.

Les obligations réciproques

Obligations du concédant	Obligations du concessionnaire
Engagement de fournir les produits prévus au contrat et assistance éventuelle pour la promotion ou le service après-vente.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Veiller aux intérêts du concédant ; ▶ informer le concédant sur le marché ; ▶ assister le concédant en cas de concurrence déloyale ; ▶ respecter du secret professionnel ; ▶ assurer la promotion, l'entretien d'une force de vente, le service après-vente ; ▶ vis-à-vis du client, assurer la garantie des produits et puis faire supporter les frais engagés sur le fabricant.

C Les clauses usuelles et spécifiques

Les clauses usuelles définissent les parties, la loi applicable et le tribunal compétent, les produits objet du contrat ainsi que l'espace territorial concédé de la même façon que pour le contrat d'agence. Les clauses représentatives et délicates du contrat de concession sont les suivantes :

Clause d'exclusivité	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Exclusivité d'approvisionnement au bénéfice du concédant : le concessionnaire s'engage à ne pas vendre de produits similaires. ▶ Exclusivité de revente : le concédant s'engage à ne vendre qu'au concessionnaire dans le secteur géographique concerné. ▶ Ces deux exclusivités sont souvent accordées de façon réciproque. ▶ Des exceptions et des modérations peuvent aussi s'appliquer à l'exclusivité. ▶ Cependant, il faut noter certaines clauses limitant la liberté de concurrence peuvent s'avérer prohiber. ▶ Par exemple en Europe, il est interdit d'imposer un prix de revente au concessionnaire et de même il est interdit d'empêcher un concessionnaire de revendre en dehors de son territoire pour autant qu'il n'ait pas procédé à une prospection active en dehors de son territoire.
Conditions de vente et minimum d'achat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Détermination des conditions générales de vente. ▶ L'achat de quantités minimales est souvent la contrepartie de l'exclusivité.





Clause de non-concurrence	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Interdiction éventuelle de vendre des produits directement concurrents après la fin du contrat.
Durée et fin du contrat	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Choix entre durée déterminée ou indéterminée comme pour le contrat d'agence. ▶ Pas d'indemnité de clientèle en cas de résiliation sauf exception (droit belge par exemple, ou cas de rupture abusive).

En fonction du contexte de la relation, d'autres clauses peuvent être ajoutées dans le contrat de distribution. La clause de rendement est un moyen de garantir les intérêts économiques de la relation. Elle peut porter sur l'achat des produits, lorsque le distributeur s'engage à acheter un certain pourcentage de produits au fournisseur ou encore un nombre minimum de produits (la clause de minima). D'autres clauses concernent la gestion des stocks et marchandises, la capacité du personnel employé ou le respect de la marque et de l'enseigne. En tout état de cause, il faut garder à l'esprit que le contrat de distribution dispose d'un cadre légal strict et en constante évolution et qu'une approche géographique s'avère nécessaire pour tenir compte de la réglementation du pays du distributeur qui s'impose d'ordre public, le contrat de distribution ne peut y déroger même avec l'accord du concessionnaire.

Comment protéger des marques, des dessins et modèles et le dépôt de brevet ?

Dans le cadre de son activité, l'entreprise est amenée à créer des innovations, des dessins, des marques qu'elle souhaite protéger des copies et contrefaçons. Souvent négligée par le passé, la protection du capital immatériel de l'entreprise et de son savoir-faire devient un impératif pour assurer la pérennité de l'entreprise.

La propriété intellectuelle ne couvre pas de simples idées. Elle définit et protège les innovations et les créations humaines.

- ▶ **Les marques** permettent aux consommateurs de connaître l'origine des produits.
- ▶ **Les dessins** ou modèles définissent l'apparence des produits.
- ▶ **Les droits d'auteur** protègent les créations artistiques, telles que les livres, la musique, les tableaux, les sculptures et les films.
- ▶ **Les brevets** protègent les inventions techniques dans tous les domaines technologiques

Les dépôts de marque, dessins et modèles, brevets dotent l'entreprise d'outils et sont le seul moyen de lutter contre la contrefaçon en procédant le cas échéant à des poursuites judiciaires.

1 La protection des marques

Le site de l'INPI est une source importante d'information et d'assistance pour les entreprises en matière de protection de la propriété industrielle : www.inpi.fr.

Déposer une marque française ne permet pas de se protéger au-delà de nos frontières, mais constitue une première étape et facilite les démarches d'extension de la protection à l'étranger. Le dépôt d'une marque française ouvre un droit de priorité pour étendre la protection à l'étranger, quelle que soit la procédure choisie : nationale, communautaire et internationale. Le dépôt en France assure une priorité de dépôt à l'étranger dans un délai de 6 mois, reprenant la date du dépôt initiale en France et sous réserve que la recherche préalable ne fasse apparaître aucune opposition (Convention de Paris).

A Qu'est-ce que la marque communautaire ?

Elle offre une protection pour l'ensemble du territoire de l'Union européenne par une demande directement auprès de l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur (EUIPO). Titre unitaire, la marque communautaire s'applique automatiquement à tous les pays de l'Union européenne. Elle s'obtient par une procédure de dépôt et d'examen unique et est renouvelable tous les 10 ans.

Le site de l'EUIPO¹ présente de nombreux conseils en matière de protection des marques. Déposer une demande de marque de l'Union européenne en ligne n'a pas un coût prohibitif : il faut compter à partir de 850 €.

1. Office de l'Union européenne pour la Propriété Industrielle : euipo.europa.eu

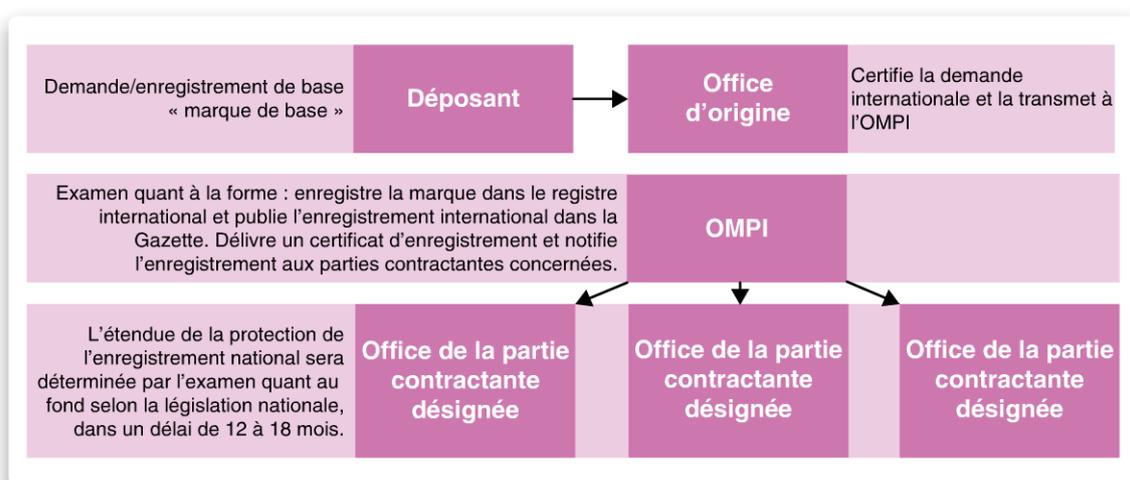
B Qu'est-ce que la marque internationale ?

À partir d'une marque enregistrée ou d'une demande d'enregistrement en France, l'entreprise peut demander une protection dans un ou plusieurs pays auprès de l'OMPI¹, l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle qui est l'instance mondiale pour les services, les politiques, l'information et la coopération en matière de propriété intellectuelle. OMPI gère le système d'enregistrement international. Cependant, les demandes de dépôt international ne peuvent pas s'effectuer directement auprès de l'OMPI mais doivent obligatoirement transiter par l'INPI. L'OMPI procède uniquement à un examen quant à la forme de la demande internationale. Une fois approuvée, la marque est inscrite au registre international et publiée dans la Gazette OMPI des marques internationales.

L'OMPI envoie au titulaire de la marque un certificat d'enregistrement international et notifie l'enregistrement aux offices de propriété intellectuelle dans tous les territoires pour lesquels l'entreprise a demandé la protection de votre marque.

L'arrangement de Madrid et le Protocole de Madrid permettent à une marque française d'obtenir par une procédure simplifiée gérée par l'OMPI une protection valable 10 ans et renouvelable, dans plusieurs pays.

Le système de Madrid est une solution complète pour l'enregistrement et la gestion des marques dans le monde entier. Il suffit de déposer une seule demande, en une seule langue et de payer une seule série de taxes pour assurer la protection de votre marque sur les territoires couverts par 98 membres.



2 Les dessins et les modèles

L'apparence des produits, le choix des couleurs ou des logos revêt une importance stratégique pour une entreprise. Les dessins et modèles font référence à des éléments visuels caractérisés par des formes, des couleurs, des textures, des matériaux ou des éléments d'ornement. Ils participent à la différenciation par rapport à la concurrence et contribuent à la réussite de l'entreprise et de ses produits auprès de ses clients ou consommateurs. L'esthétique participe fortement à l'identité de l'entreprise (pensons à Ikea, Habitat, Apple ou à Mac Donald) et à la décision d'achat. Sachant que la conception des marques, logos,

1. www.wipo.int

dessins est un investissement financier important, l'entreprise se doit de protéger son capital immatériel.

Auprès de l'INPI, la protection dure 5 ans. Il est possible de prolonger cette durée à 10 ans, puis à 25 ans par période de 5 ans. La protection obtenue en France peut être étendue aux pays de l'Union européenne ou hors Europe, par un dépôt unique auprès de l'OMPI.

3 Le dépôt de brevet

Un brevet est un titre de propriété industrielle délivré par l'INPI qui confère un droit exclusif d'exploitation sur un territoire pour ce qui est revendiqué sur une invention, pendant une période de 20 ans moyennant le paiement de redevances annuelles. On ne peut breveter que des moyens techniques mis en œuvre pour fabriquer ou concrétiser une idée. Comme pour la marque, le dépôt de brevet doit être précédé d'une recherche d'antériorité.

Après un dépôt en France, la Convention de Paris permet au déposant de disposer d'un délai de priorité de 12 mois pour protéger l'invention dans les pays ciblés parmi les 173 pays signataires de la convention. La date du dépôt sera alors celle du premier dépôt en France.

En déposant un brevet à l'INPI, le déposant dispose en France d'un monopole d'exploitation pour une durée maximale de 20 ans. Il est le seul à pouvoir l'utiliser et il peut interdire toute utilisation, fabrication, importation, etc., de son invention effectuée sans son autorisation. Le brevet se révèle un moyen efficace de dissuasion : son existence suffit dans bien des cas à éviter les procédures judiciaires. Cependant si nécessaire, l'entreprise peut poursuivre les contrefacteurs devant les tribunaux pour faire valoir ses droits et demander une indemnisation.

Le site de l'OEB¹ (Office européen des brevets) fournit de nombreux conseils juridiques et constitue un outil d'assistance pour le dépôt de brevets. En effet l'OEB permet par un seul dépôt d'obtenir une protection dans différents pays avec un brevet européen, selon la convention de Munich dans les pays européens ainsi que 11 autres pays. La durée de la procédure peut varier de quelques mois à plusieurs années en fonction de la complexité de la demande.

Une demande de brevet international peut être déposée auprès de l'INPI. Le Traité de Washington de 1970 permet avec une demande unique d'obtenir une protection dans plusieurs États.

Les déposants qui souhaitent une protection brevet mondiale peuvent utiliser les services de l'OEB selon le Traité de coopération sur les brevets (PCT). Les demandes PCT peuvent être déposées à l'OEB, et y faire l'objet d'une recherche internationale et d'un examen préliminaire.

D'autres aspects juridiques auraient pu être traités tels que les contrats de franchise industrielle, de franchise commerciale, de joint-venture, de groupement momentané d'entreprises. Nous renvoyons le lecteur vers les sites juridiques spécialisés et les ouvrages de références.

1. www.epo.org

ANNEXES

Les abréviations et acronymes

AD	Avance en devises à l'export
ATA	Association des transporteurs aériens de la zone franc
BICC	Bureau international des chambres de commerce
B/L	Bill of Lading
CTBL	Combined Transport <i>Bill of lading</i>
CVIM	Contrat de vente internationale de marchandises
DAU	Document administratif unique
DEB	Déclaration d'échange de biens
DELTA	Déclaration électronique transmise automatiquement
DV	Déclaration de valeur
EDI	Échange de données informatisées ou Electronic Data Interchange
ENS	Déclaration sommaire d'entrée
FCL	Full Container Load
FIO	Free In Out
IATA	International Air Transport Association
ICS	Import Control System
INCOTERMS	International Commercial Terms
INPI	Institut national de la propriété industrielle
ITE	Installations terminales embranchées
LCL	Less than a Container Load
LCSB	Lettre de crédit <i>stand-by</i>
LRAR	Lettre recommandée avec accusé de réception
LTA	Lettre de transport aérien
MCNE	Mobilisation de créances nées sur l'étranger
NDP	Nomenclature générale des produits
OEA	Opérateur économique agréé
OEB	Office européen des brevets
OHMI	Office de l'harmonisation dans le marché intérieur
OMPI	Office mondial de la propriété industrielle
PAS	Perfectionnement actif suspensif
PBIS	Pratiques bancaires internationales standards
PME	Petites et moyennes entreprises
PP	Perfectionnement passif
RCO	Renseignement contraignant d'origine
RTC	Renseignement tarifaire contraignant
SH	Système harmonisé
TBL	Trough Bill of Lading
TIR	Transit international routier
ULD	<i>Unit Load Device</i> (Unité de chargement)

2 Glossaire

A

accréditif : *letter of credit*
accusé de réception : *acknowledgement (of receipt)*
achat à crédit : *purchase on credit*
achat à terme : *forward purchase*
acheminement [de biens] : *forwarding, [transport] shipment*
acheminer : *to forward*
acheteur : *buyer, purchaser*
achèvement : *completion*
acompte : *down payment*
acquit : *receipt*
acquit de douane : *customs receipt*
acquit de paiement : *receipt*
acquit de transit : *transshipment note*
acquitté : *paid*
adhérent : *member*
adjudicataire : *successful, tenderer* ; être adjudicataire : *to be awarded the contract*
adjudicateur : *contract-awarding party*
administration portuaire : *port authorities*
admission : *admission*
admission temporaire : *temporary admission*
admission en franchise : *duty-free entry*
adresse de facturation : *address for invoicing*
adresse de livraison : *delivery address, shipping address*
aérien air, expédier par avion : *to airfreight*
aérogare : *air terminal*
affrètement : *charter*
agence : *agency, [de banque] branch*
agent commercial : *sales representative*
agent importateur : *importer*
agent maritime : *shipping agent*
agent de fret : *freight forwarder, forwarding agent*
agréer : *to approve*
agrément : *approval*
aire de dédouanement : *customs clearance area*
ajustement de fret : *adjustment factor*
amendement : *amendment, additional clause*
amiable : *out of court*
annulation : *cancellation*
antérieur : *prior*
approbation : *approval*
approvisionnement : *supply*
arbitrage : *arbitration*

arrivage de marchandises : *consignment of goods*
assumer un risque : *to take a risk*
assurance : *insurance*
assurance tous risques : *comprehensive insurance*
assurance transport : *transportation insurance*
attestation : *certificate*
avarie : *damage*
avis : *notification*
avis d'expédition : *dispatch note, consignment note*

B

banque confirmatrice : *confirming bank*
banque notificatrice : *adversing bank*
base de calcul : *basis of calculations*
bon d'expédition : *dispatch note*
bon de commande : *purchase order*
bon de livraison : *delivery note*
bon pour aval : *guaranteed by*
bordereau [formulaire] : *form*
brevet : *patent*
brut : *gross*

C

camion : *lorry*
camionnage : *road haulage*
capitaine de port : *harbour master*
cargaison : *cargo*
cargaison en vrac : *bulk cargo*
cas de force majeure : *act of God*
caution bancaire : *bank guarantee*
caution de restitution d'acomptes : *guarantee to refund down payments*
caution de soumission : *bid bond*
certificat sanitaire : *health certificate*
certificat d'assurance : *insurance certificate*
certificat d'entreposage : *warehouse warrant*
certificat d'origine : *certificate of origin*
Chambre de commerce : *Chamber of Commerce*
change : *foreign exchange*
charge utile : *payload*
chargement : *load*
chargement partiel : *part load*
charges nettes : *net costs*
chargeur/expéditeur : *shipper*
chèque : *cheque, check*
chiffrage : *adding up*

chiffre d'affaires : *sales, turnover*
 circonstances : *circumstances*
 clause compromissoire : *arbitration clause*
 clause contractuelle : *clause of the contract*
 clause au porteur : *pay to bearer clause*
 clause d'annulation : *cancellation clause*
 clause d'arbitrage : *arbitration clause*
 clause de réserve de propriété : *retention of title clause*
 clausé [connaissance] : *dirty*
 colis : *package, parcel*
 commande : *order*
 commande à l'essai : *trial order*
 commerce extérieur : *foreign trade*
 commissaire d'avaries : *average adjuster*
 commission bancaire : *bank charge, bank commission*
 commission d'arbitrage : *arbitration board, arbitration committee*
 commission de change : *exchange commission*
 commission de confirmation : *confirmation free, confirmation commission*
 commissionnaire : *agent*
 commissionnaire agréé en douane : *authorized customs broker*
 commissionnaire de transport : *shipping agent*
 compensation : *clearing*
 conclure un marché : *to strike a deal*
 conclusion d'un contrat : *signing of a contract*
 conditionnement : *packaging*
 conditions générales de vente : *general terms and conditions of sale*
 conditions de paiement : *terms of payment*
 confirmation : *confirmation*
 confirmer : *to confirm*
 conformité, en conformité avec : *in accordance with*
 conjointement : *jointly*
 conjointement et solidairement : *jointly and severally*
 connaissance : *bill of lading*
 connaissance aérien : *air waybill*
 connaissance direct : *through bill*
 connaissance embarqué : *shipping bill*
 connaissance net : *clean bill of lading*
 connaissance périmé : *stale bill*
 connaissance de transport combiné : *combined transport bill of lading*
 consignataire : *consignee*
 consignation : *consignment*
 constat de dommages : *damages report*
 conteneur : *container*
 contestation : *dispute*
 contractant : *contracting party*
 contracter des obligations : *to enter into commitments*
 contrat à terme : *forward contract*

contrat d'achat : *purchase contract*
 contrat de prêt : *loan agreement*
 contresigner : *to countersign*
 contrôle : *inspection*
 contrôle de qualité : *quality control*
 contrôles phytosanitaires : *plant health checks*
 copie authentique : *certified copy*
 copie certifiée conforme : *certified true copy*
 correctif d'ajustement monétaire : *currency, adjustment factor*
 coût et fret : *cost and freight*
 crédit acheteur : *buyer credit*
 crédit confirmé : *confirmed credit*
 crédit documentaire : *documentary credit, letter of credit*

D

date limite : *deadline*
 date d'achèvement : *date of completion*
 date d'échéance : *maturity date*
 date d'émission : *date of issue*
 date d'expiration : *expiry date*
 DAU [document administratif unique] : *unique data folder*
 déballer des marchandises : *to unpack goods*
 débarquement : *unloading*
 débloquer des fonds : *to release funds*
 décaissable : *payable*
 décaissement : *cash withdrawal*
 décision de justice : *court ruling*
 déclaration d'exportation : *export declaration*
 déclaration de transit : *declaration of goods in transit*
 dédouané : *cleared through customs*
 dégâts : *damage*
 demande croissante : *increasing demand*
 dénomination commerciale : *trade name*
 déposer une caution : *to lodge security*
 désarrimage [de cargaison] : *unloading*
 désignation : *description*
 destinataire [de documents] : *addressee, [de marchandises] consignee*
 détenter : *to hold*
 détériorer en cours de transport : *damaged in transit*
 devis : *quote, estimate*
 devise : *currency*
 différer le paiement : *to defer payment*
 dimension : *size*
 disponible : *available*
 domiciliation bancaire : *paying bank*
 domicilier : *to domicile*
 donneur d'aval : *guarantor*
 donneur d'ordre : *principal*
 dossier de douane : *customs file*
 double : *duplicate*
 droit d'entrée [d'importation] : *import duty*

droits acquittés : *duty paid*
 droits de douane : *customs duties, duty*
 droits de port : *habourg dues*
 droit de sortie : *export duty*
 droits de transit : *transit charge*

E

échange intracommunautaire : *intra-Community trade*
 échantillon : *sample*
 échantillon gratuit : *free sample*
 échéance [d'une traite] : *maturity*
 échéance de contrat : *expiry date of a contract*
 échec des négociations : *breakdown of negotiations*
 effet : *bill of exchange*
 effet endossé : *endorsed bill*
 effet à vue : *sight bill*
 effet à ordre : *promissory note*
 emballage : *packaging, packing*
 emballage consigné : *returnable or refundable packaging*
 emballage défectueux : *faulty packaging*
 embarquement : *loading*
 émetteur d'une traite : *issuer of a draft*
 émission : *issue*
 emmagasinage : *storage warehousing*
 encaissement : *collection*
 encourir des frais : *to incur expenses*
 endos : *endorsement*
 endossable : *endorsable*
 endossataire : *endorsee*
 endosseur : *endorser*
 enfreindre un contrat : *to violate a contract*
 engagement : *commitment*, [sans engagement de notre part] *without commitment on our part*
 engagement écrit : *written undertaking*
 engager des négociations : *to enter into negotiations*
 enlever : *to collect*
 énoncé d'une clause : *wording of a clause*
 enregistrement : *entering, recording*
 entente : *agreement*
 entériner : *ratify*
 entrée en douane : *inward customs clearance*
 entreposage à l'exportation : *warehousing of export goods*
 entreposage à l'importation : *warehousing of import goods*
 entrepôt privé : *private bonded warehouse*
 entrepôt public : *public bonded warehouse*
 envoi : *consignment, shipment*, [de télex] *sending*
 envoi express : *express delivery*
 envoi recommandé : *recorded delivery*
 escompte : *discount*
 estampillé : *stamped*

établir une facture : *to draw up an invoice*
 étiquetage : *labelling*
 excéder : *to exceed*
 exécuter un contrat : *to execute (or to perform) a contract*
 exemplaire : *copy*
 exempt d'impôts : *tax exempt*
 exempt de droits de douane : *non-dutiable*
 exigible : *payable*
 expertise : *valuation*
 expiration : *expiry*
 exportation : *exporter*

F

fabricant : *manufacturer*
 facturation : *invoicing, billing*
 facture : *invoice*, [à payer à réception de la facture] *payable against invoice*
 facture certifiée : *certified invoice*
 facture commerciale : *commercial invoice*
 facture consulaire : *consular invoice*
 facture détaillée : *itemized invoice*
 facture douanière : *customs invoice*
 facture originale : *original invoice*
 facture provisoire : *pro forma invoice*
 facture de transitaire : *forwarding agent's invoice*
 FAP [franc d'avarie particulière] : *free of particular average*
 ferroviaire : *railway*
 feuille de route : *waybill*
 filiale : *subsidiary*
 force majeure : *force majeure, act of God*
 forfaitaire : *in one amount, lump sum*
 formalité : *formality*
 formulaire : *form*
 fournir : *to supply*
 fournisseur : *supplier*
 frais : *expenses, costs*
 frais d'expédition : *delivery charges*
 frais de camionnage : *haulage*
 frais de débarquement : *landing charge*
 franco frontière : *free at frontier*
 franco transporteur : *free carrier*
 freinte : *wastage*
 fret : *freight*
 frêteur : *freight forwarder*

G

garantie inconditionnelle : *unconditional guarantee*
 garantie offre : *bid bond*
 gré [de gré à gré] : *by mutual agreement*
 groupage : *grouping, consolidation*
 grouper : *to consolidate*
 groupeur maritime : *maritime freight consolidator*
 groupeur aérien : *air freight consolidator*

H

hangar : *shed, warehouse*
 homologuer : *to approve*
 honoraires : *fees*
 hors taxe net of tax [exempt de tax] : *tax free*

I, J

immatriculation : *registration*
 impayé : *unpaid*
 importateur : *importater*
 imposable : *taxable*
 imprimé : *form, print form*
 indemnisable : *compensable*
 indexation : *index-linking*
 inspecter des marchandises : *to examine goods*
 interdiction d'importation : *import ban*
 intérêt : *interest*
 intérêts courus : *accrued interests*
 intérêt fixe : *fixed interest*
 intérêt de retard : *interest of arrears*
 intérêts compensatoires : *damages*
 intérêts dus : *interest due*
 intérieur [un marché] : *domestic, home*
 introduire une action en justice : *to bring onto the market, to launch*
 irrévocable : *irrevocable*
 jeu complet de connaissements : *full set of bills of lading*
 jour de grace : *day of grace*
 juriste : *lawyer*

L

label : *trademark*
 lettre de change relevé : *bill of exchange statement*
 légalisation [de documents] : *authentication*
 légaliser des documents : *to certify documents*
 lettre de crédit : *letter of credit*, [émettre une lettre de crédit] *to open a letter of credit*
 lettre de rappel : *reminder*
 lettre de relance : *follow-up letter*
 libellé au porteur : *made out to the bearer*
 libeller à l'ordre de : *to make out to the order of*
 licence d'exportation : *export licence*
 licence d'importation : *import licence*
 lieu d'émission : *place of issue*
 liste de colisage : *packing list*
 lettre de transport aérien : *air way bill*

M

majoration : *markup*
 manifeste : *manifest*
 manquants : *shortages*
 manutention : *handling*
 marchandises acquittées : *duty paid of goods*
 marge : *margin*
 mentions obligatoires : *essential informations*
 mise à jour : *update*

mise en libre pratique : *customs clearance*
 mode d'expédition : *method of delivery*
 modification de contrat : *amendment of contract*
 moyens de transport : *means of transport*

N

nantir un prêt : *to secure a loan*
 naufrage : *wreck*
 navire : *ship vessel*
 négoce : *trade*
 négociable : *negotiable*
 norme technique : *technical standard*
 note de commission : *fee note*
 note de couverture : *cover note*
 notification : *notification*

O

objet d'un contrat : *object of a contract*
 obligatoire : *compulsory*
 offre : *offee*, [dans un appel d'offre] *bid, tender*
 opérer un virement : *to make a transfer*
 ordre de virement : *transfer order*
 original : *original*
 origine : *origin*

P

PAG [procédure accélérée générale de dédouanement] : *accelerated customs clearance procedure*
 paiement anticipé : *advance payment*
 paiement comptant : *cash payment*
 paiement à échéance : *payment at maturity*
 paiement à vue : *payment at sight*
 paiement à la commande : *cash with order (CWO)*
 paiement à la livraison : *cash on delivery (COD)*
 palan, sous palan : *under ship's tackle*
 palette : *pallet*
 passage en douane : *customs clearance*
 passer un marché : *to sign a deal*
 passible : *liable*
 payable : *payable*
 payer à vue : *to pay at sight*
 payer comptant : *to pay cash*
 payer au porteur : *to pay to bearer*
 pénalité : *penalty*
 pénurie : *shortage*
 perception : *collection*
 percevoir une commission : *to receive a commission*
 période d'essai : *trial period*
 perte : *loss*
 perte indemnisable : *compensable loss*
 pesage : *weighing*
 pièce justificative : *documentary evidence*
 plate-forme : *platform*
 pli recommandé : *registred letter*
 poids brut : *gross weight*

poids embarqué : *shipped weight*
 poids à vide : *tare*
 poids de taxation : *chargeable weight*
 point mort : *breakeven point*
 police d'assurance maritime : *marine insurance policy*
 pont : *deck*
 pontée : *deck cargo*
 port dû : *carriage forward, freight collect*
 port payé d'avance : *freight prepaid*
 préavis : *notice*
 préavis de paiement : *payment advice*
 préciser : *to specify*
 préjudice : *damage*
 prendre une commande : *to take an order*
 prendre une police d'assurance : *to take out an insurance policy*
 présenter à l'encaissement : *to present for collection*
 présomption de responsabilité : *presumption of liability*
 prix facturé : *invoice price*
 prix d'offre : *supply price*
 prix hors taxe : *price net of tax*
 proposition : *proposal*
 proroger une échéance : *to extend payments terms*
 protêt : *protest*

Q

quai [maritime] : *wharf, quay*, [ferroviaire] *platform*
 quittance : *receipt, bill*
 quota : *quota*
 quotité garantie [assurance] : *guaranteed cover limit*

R

rappel : *reminder*
 ratifier : *ratify*
 récépissé : *receipt*
 réception définitive : *final hand over, final acceptance*
 réclamation : *claim*, [plainte] *complaint*
 reçu : *receipt*
 refus de paiement : *non payment; dishonour*
 retarder un paiement : *to defer payment*
 régime douanier suspensif : *temporary free imports system*
 régime de transit : *transit system*
 régime de l'entrepôt public : *public bonded warehouse system*

S

sacrifier des marchandises : *to sell goods at rock-bottom prices*
 saisie : *seizure*
 sanction : *penalty*

selon facture : *as per invoice*
 signataire : *signatory*
 signature d'un contrat : *signing of a contract*
 solvabilité : *solvency*
 soumis à droits de douane : *subject to customs duty*
 soumission : *bid, tender*
 soumissionnaire : *tenderer*
 sous-traitant : *sub-contractor*
 supplétif : *additional*
 surestarie : *demurrage*

T

tacite reconduction : *tacit renewal*
 tarif : *price liste, rate*, [douanier] *tariff*
 tarif forfaitaire : *flat rate*
 taux d'emprunt : *borrowing rate*
 taux d'escompte : *discount rate*
 taux d'intérêt : *interest rate*
 taux de couverture : *rate of coverage*
 taux de TVA : *rate of VAT*
 taxable : *taxable*
 taxation : *taxation*
 taxation à la valeur : *tax on value*
 taxation au poids : *tax on weight*
 taxe sur la valeur ajoutée : *value added tax*
 terme [à terme échu] : *on the due date*
 tirage : *drawing*
 TIF, transport international ferroviaire : *international rail transport*
 TIR, transport international de marchandises par route : *international transport of goods by road*
 tiré : *drawee*
 tirer à vue : *to draw at sight*
 tirer une traite sur : *to draw a draft*
 titulaire : *holder*
 traite : *draft, bill of exchange*
 transbordement : *transshipment*
 transférable : *transferable*
 transit : *transit*
 transitaire : *freight forwarder*
 transitaire aérien : *airfreight forwarder*
 transitaire-groupeur : *forwarder and consolidator*
 transitaire portuaire : *maritime freight forwarder*
 transiter : *to forward*
 tribunal arbitral : *arbitration tribunal*
 tribunal de commerce : *trade tribunal*
 troc : *barter*

U

unité de chargement : *load unit*
 usine : *factory, plant*
 usine clés en main : *turnkey plant*
 utilisable : *available*