



2006-2007

Logistique internationale

Mohammed QMICHCHOU

ISTA de Témara

Technicien spécialisé en commerce

2^{ème} année

1. INTRODUCTION : LOGISTIQUE

La logistique représente l'ensemble de tous les flux à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise, nés de ses rapports avec ses fournisseurs, ses sous-traitants, ses partenaires et ses clients.

Une bonne gestion de la logistique se résume par une organisation sous forme de schémas clairs, constamment remis à jour, de telle manière qu'à tout moment soit connue la situation d'un document, d'une information, d'une marchandise. Elle est un outil de trois types :

- **un outil de management** : une bonne logistique débouche sur la maîtrise des flux, et notamment la réduction des stocks et la capacité à maintenir les délais ;
- **un argument commercial** : elle ajoute la notion de qualité de service à celle du produit (un "bon" produit, bien conçu, livré à temps) ;
- **une source de productivité** : les spécialistes estiment que les coûts de logistique à l'exportation peuvent atteindre jusque 30 % des coûts totaux des ventes internationales.

La logistique dans un contexte international présente des différences par rapport au contexte national. Le terme qui différencie le mieux l'approche internationale est certainement l'incertitude. L'entreprise ne fait plus du commerce dans un seul pays, dont elle connaît relativement bien le contexte, mais dans plusieurs environnements extérieurs éloignés géographiquement et qu'elle ne peut maîtriser totalement.

Cette incertitude apporte à l'entreprise des nouveaux éléments de complexité au niveau de la gestion des flux de marchandises et des flux d'informations. Nous vous proposons de passer en revue ces éléments de complexité au travers des sections suivantes :

- La gestion du passage des frontières : la douane ;
- La gestion de l'approvisionnement : le transport et le stockage;
- La gestion de l'information : l'échange électronique de données.

2. LA DOUANE

La douane apparaît le plus souvent comme un ensemble de formalités lourdes, rigides et coûteuses. Et pourtant ... La vision réductrice de la douane qui minimise celle-ci au rôle de "passeur" est bien à ranger au placard !

La politique douanière de l'Union Européenne (UE) n'a pas pour seul objectif le contrôle administratif aux frontières ! Elle est avant tout un outil de compétitivité au service des entreprises européennes. Au fil des ans, elle a progressivement éliminé la totalité des droits de douane internes à l'UE, élaboré un code des douanes pour la Communauté toute entière et réalisé le marché intérieur. Ainsi,



jour après jour, elle avance dans la voie d'un renforcement de l'intégration douanière en s'inspirant d'une vision commerciale, industrielle et logistique des échanges.

En pratique, les réglementations douanières sous leur forme juridique sont souvent révisées. Leur connaissance reste le plus souvent l'apanage de spécialistes à qui il est préférable d'en confier la gestion. L'objectif ici n'est donc pas de vous permettre de vous passer de leurs services, mais de vous expliquer les grands principes et rouages douaniers afin de vous aider à vous familiariser avec cette matière et de vous montrer comment cet instrument peut devenir, s'il est utilisé correctement, un instrument de la stratégie internationale de votre entreprise, et servir votre compétitivité.

En parcourant les sections consacrées aux caractéristiques douanières de la marchandise, aux régimes douaniers et à la gestion administrative des opérations douanières, le contexte douanier vous apparaîtra plus familier !

2.1. Les caractéristiques douanières de la marchandise

Toute marchandise placée dans le circuit international a un statut douanier mentionnant si la marchandise est originaire de l'UE ou pas, et déterminant ainsi sa situation fiscale.

Outre son statut, l'administration douanière se base sur trois éléments distinctifs de la marchandise pour décider des mesures douanières qui vont lui être affectées lors du dédouanement. Ces éléments d'identité sont **la valeur en douane**, **l'origine** et **l'espèce tarifaire**.

- **La valeur en douane** sert à fixer l'assiette taxable. Elle ne correspond pas nécessairement au prix payé ou demandé pour la marchandise par l'importateur ou l'exportateur.
- **L'origine** de la marchandise correspond au pays d'où la douane considère que la marchandise est originaire. Cette information est essentielle car elle conditionne l'application soit de régimes tarifaires préférentiels, soit, *a contrario*, de mesures de contrôle du commerce extérieur.
- **L'espèce tarifaire** correspond à la dénomination attribuée à une marchandise dans le tarif des douanes. C'est d'elle que dépend le taux de base des droits susceptibles d'être prélevés.

2.1.1. Statut douanier

Par statut douanier de la marchandise, on entend sa situation fiscale vis-à-vis de l'union douanière européenne et des administrations douanières européennes.

Trois grands types de statut peuvent être rencontrés :



Les marchandises non communautaires, dites T1, recouvrent :

- les marchandises non CEE pour lesquelles les droits d'entrée n'ont pas encore été perçus. Ce sont donc des marchandises qui ne sont pas mises en libre pratique ;
- les marchandises originellement communautaires pour lesquelles les formalités d'exportation (parfois avec restitutions) ont été accomplies à un bureau de douane situé à l'intérieur de l'UE et qui sont acheminées vers un bureau de sortie de l'UE.

Les marchandises communautaires, dites T2, englobent :

- les marchandises originellement non communautaires pour lesquelles les formalités douanières définitives ont été accomplies (généralement avec paiement des droits de douane ou admission en franchise définitive);
- les marchandises communautaires.

A ces deux statuts s'ajoute un troisième : celui de la mise à la consommation. Il s'agit des marchandises dites T2, pour lesquelles les formalités en matière de droits nationaux ont été accomplies (paiement de la TVA, des droits d'accises, ...).

2.1.2. Valeur en douane

La valeur en douane est un des éléments clés pour l'application des mesures douanières et notamment pour l'opération de taxation. Elle sera également utile pour la mise en œuvre de cautions dans le cadre de certains régimes douaniers, et déterminera l'application éventuelle de mesures de contrôle du commerce extérieur.

- Valeur en douane à l'importation
- Valeur en douane à l'exportation

2.1.2.1. Valeur en douane à l'importation

Le cadre particulier de l'Union européenne établit une distinction entre la **valeur taxable au titre des droits de douane et la valeur imposable au titre de la TVA**. En effet, lorsque les marchandises entrent dans l'Union Européenne, l'importateur doit s'acquitter des droits de douane. La marchandise sera dite "en libre pratique", c'est-à-dire qu'elle pourra circuler librement sur le territoire européen. Mais pour pouvoir commercialiser ses produits, l'entreprise doit encore s'acquitter de la TVA du pays où la vente aura lieu. La marchandise sera alors dite "en libre circulation".

2.1.2.1.1. La valeur taxable au titre des droits de douane

La définition de la valeur en douane repose en premier lieu sur le concept de **valeur transactionnelle**. Cette mesure ne correspond pas nécessairement au prix de vente figurant au contrat !



La valeur transactionnelle correspond à la valeur commerciale de la marchandise calculée au point d'introduction dans l'UE.

- Si l'achat a été conclu départ-usine : le prix figurant au contrat doit être majoré de l'ensemble des frais de transport et d'assurance couvrant le trajet du lieu d'expédition jusqu'à la frontière d'arrivée dans l'Union.
- S'il s'agit d'une livraison à destination : il faut retirer du montant facturé tous les frais supportés à partir de l'entrée sur le territoire douanier de l'UE.

Lorsque la valeur douanière ne peut être calculée sur base de la valeur transactionnelle (parce qu'il n'y a pas de vente par exemple), elle est calculée selon les méthodes alternatives suivantes :

- La méthode de "la valeur des marchandises identiques" : on applique au produit la valeur d'un produit en tous points identique ;
- La méthode des marchandises similaires dédouanées au même niveau commercial : la valeur du produit est équivalente à celle d'un produit présentant les mêmes caractéristiques;
- La méthode de la valeur calculée : la valeur du produit est calculée sur base d'une estimation du prix de ses constituants, de la main d'œuvre utilisée, des frais de transport, etc.

2.1.2.1.2. La valeur imposable au titre de la TVA

Le prélèvement de la TVA résulte des politiques fiscales nationales. Il s'applique à la valeur de la marchandise arrivée à destination.

L'assiette de la TVA est supérieure à la valeur en douane et comprend tous les éléments de coût (y compris les droits de douane) jusqu'au premier point de livraison à l'intérieur du pays importateur (le point fixé dans le contrat de transport).

Il faut donc ajouter à la valeur en douane tous les frais utiles pour amener la marchandise à destination, en ce compris les droits de douane.

NB : Pour la majorité des courants commerciaux, le calcul est relativement simple. Consultez notre fiche technique pour réaliser l'estimation de la valeur en douane de votre produit au titre des droits de douane et de la TVA.

2.1.2.2. La valeur en douane à l'exportation

A l'exportation, il n'existe pas de définition communautaire de la valeur en douane. Il est pourtant nécessaire de déclarer la valeur de la marchandise (majorée des frais de transport intérieur) au point de sortie du territoire douanier pour la tenue des statistiques du commerce extérieur.



2.1.3. Origine

- Principe
- Règles générales
- Règles particulières : lorsqu'un régime tarifaire préférentiel intervient

2.1.3.1. Principe

L'origine d'un produit correspond au pays d'où la douane considère que le produit est originaire. Sur base de son origine, le produit sera grevé d'un droit de douane plus ou moins élevé selon que le pays originaire bénéficie d'accords tarifaires préférentiels ou non, ou a conclu des accords de libre échange avec l'Union Européenne ou pas. De même, le produit peut se voir appliquer une des mesures de contrôle du commerce extérieur suivant qu'il provient d'un pays ou d'un autre.

NB : La gestion de l'origine des approvisionnements de votre firme peut donc avoir des effets sensibles sur votre politique de prix. Sur cette base peut se dessiner une politique de sélection de vos marchés d'approvisionnement, ainsi qu'une diversification des fournisseurs, et voire même le choix d'une implantation étrangère.

NB : Afin de comprendre l'importance de la détermination de l'origine d'un produit, n'hésitez pas à consulter l'exemple qui vous est fourni au travers de notre fiche technique.

2.1.3.2. Règles générales

- Une marchandise entièrement obtenue dans un seul pays est originaire de ce pays.
- Une marchandise dans la production de laquelle sont intervenus des éléments de deux ou plusieurs pays se voit appliquer le **principe de la transformation substantielle**. L'administration douanière considère généralement qu'une transformation substantielle se concrétise par un changement de position tarifaire. Cependant, à côté de cette règle générale existent une multitude d'exceptions qui tendent à transformer la règle elle-même en exception.

2.1.3.3. Règles particulières : lorsqu'un régime préférentiel intervient

Les règles générales sont assouplies. Au lieu de se référer au seul pays dans lequel a eu lieu la dernière transformation substantielle, on considère la somme des ouvraisons réalisées dans les pays associés aux différentes étapes de fabrication. C'est donc le cumul d'origine qui est pris en compte.

Quatre grandes règles sont distinguées :

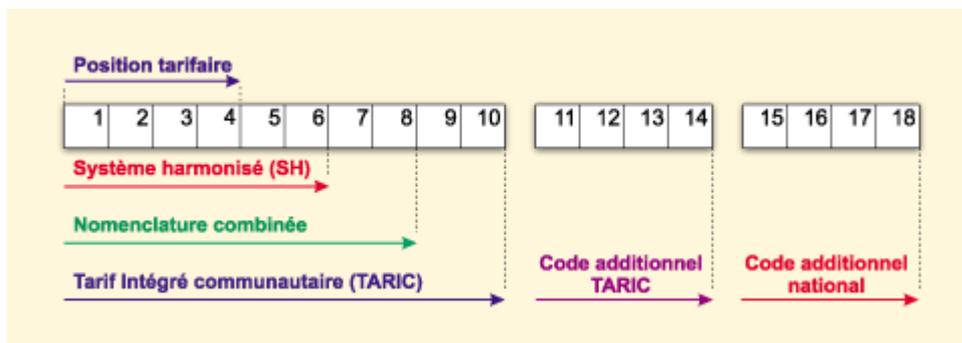


- Le cumul multilatéral total dans les échanges avec les pays ACP (Afrique - Caraïbes - Pacifique), le Maghreb, les PTOMA (Pays d'Outre-Mer) et l'EEE (Espace Economique Européen - Union Européenne, Islande, Norvège et Lichtenstein).
- Le cumul multilatéral partiel dans les échanges avec certains pays européens comme la Hongrie et la Pologne.
- Le cumul régional dans le cadre du SGP (Système Généralisé de Préférences), pour l'ANASE (Association des Nations d'Asie du Sud Est), le Marché Commun de l'Amérique Centrale et le Groupe Andin (Bolivie, Colombie, Pérou, Venezuela, Equateur).
- Le cumul bilatéral concernant les échanges avec certains pays isolés comme la Suisse.

2.1.4. Espèce tarifaire

L'espèce tarifaire est le libellé sous lequel figure la marchandise dans le tarif douanier commun et auquel correspond un numéro de nomenclature.

La signification de ces chiffres est la suivante :



Source : LEGRAND (F.) et MARTINI (H.), *Structure de la nomenclature - Management des opérations de commerce international*, Edition DUNOD, 1999.

- **Système Harmonisé** : Le Système Harmonisé est une codification européenne regroupant 5019 groupes de produits identifiés sur des bases comparables dans la majorité des pays avec lesquels l'Union Européenne a des relations commerciales (notamment le Japon et les Etats-Unis).
- **Nomenclature combinée** : La nomenclature combinée constitue la base de référence permettant de déterminer le taux des droits de douane applicable à une marchandise.
- **Tarif Intégré Communautaire** : Le TARIC recense tous les droits de douane et droits préférentiels actuellement en application en UE, ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales. Il comporte également la législation communautaire telle que publiée dans le Journal Officiel.
- **Code additionnel TARIC** : Ce code est employé pour certains produits afin d'intégrer la réglementation non incluse dans le Tarif Intégré Communautaire.
- **Code additionnel national** : Ce code additionnel indique les réglementations et taxations nationales.



NB : La détermination de cette codification est importante car à l'importation, elle conditionne le taux des droits de douane ainsi que l'application de certaines mesures de contrôle du commerce extérieur : contingents, licences, règles sanitaires et phytosanitaires, etc. L'importateur et l'exportateur ne doivent donc pas hésiter à demander toutes les précisions souhaitables au fabricant étranger et à se faire envoyer des échantillons. Il est également souhaitable d'avoir confirmation de l'espèce de la marchandise avant de passer commande ferme, en la faisant mentionner sur le devis ou la facture pro forma, par exemple.

NB : Afin de comprendre l'importance de la détermination de l'espèce tarifaire d'un produit, n'hésitez pas à consulter l'exemple qui vous est fourni au travers de notre fiche technique.

Lorsque les produits sont des produits mélangés, des articles composés de différentes matières ou des articles assemblés, des règles particulières doivent être suivies pour déterminer leur position tarifaire:

- **un article non fini ou démonté relève du même classement qu'un article complet ou fini ;**
- **les produits mélangés, les articles composites, ... sont classés d'après la matière ou l'article qui leur confère leur caractère essentiel, c'est-à-dire par l'usage principal auquel est destiné l'objet.**

Dans les situations complexes, le plus simple est de consulter l'administration des douanes. L'entreprise peut ainsi demander un **renseignement tarifaire contraignant** (formulaire RTC) qui a l'avantage de lier les administrations des douanes de tous les Etats membres. Que ce soit dans l'Union européenne ou dans un pays tiers, la démarche qui consiste à prévoir et à préciser l'espèce tarifaire d'un produit permet d'éviter des procédures longues, coûteuses et hasardeuses que déclencherait tout litige avec l'administration douanière.

NB : Vous pouvez obtenir le numéro de nomenclature douanière de votre produit grâce au site Interex. De plus, l'Union Européenne vous offre une base de données reprenant les informations contenues dans le Tarif Intégré de la Communauté. Il contient tous les taux de pays tiers et les taux de droits préférentiels actuellement en application, ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales.

2.2. Les régimes douaniers

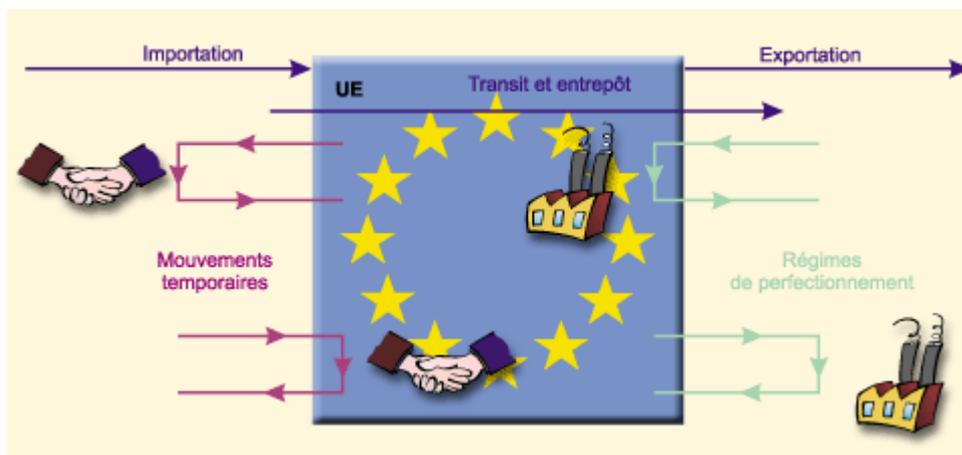
Les opérations d'entrée et de sortie définitives recouvrent l'exportation et l'importation. Ce sont les deux régimes douaniers de base des relations internationales.

NB : Les termes d'importation et d'exportation ne se rapportent plus, depuis le 1^{er} janvier 1993, qu'aux échanges avec les pays tiers de l'UE. On considère, en effet, que l'UE forme un territoire douanier unique, les échanges entre les entreprises des pays membres constituant de simples opérations d'expédition et d'introduction.



Même si l'on parle le plus souvent de ces régimes, l'exportation et l'importation ne représentent qu'une partie des régimes douaniers que propose l'administration douanière aux entreprises. On y retrouve également:

- les régimes de perfectionnement qui sont adaptés à **l'activité industrielle**. Ils permettent à l'entreprise d'avoir recours à des sous-traitants étrangers (ou d'être elle-même sous-traitante pour un donneur d'ordre étranger) sans être pénalisée d'un point de vue douanier ;
- les régimes de transit et d'entrepôt sous douane qui facilitent la gestion de **la fonction logistique internationale** en permettant à la marchandise de séjourner ou de circuler sur un (des) territoire(s) douanier(s) en exonération de droits et de taxes ;
- les régimes couvrant les mouvements temporaires des marchandises qui sont des régimes facilitant l'importation et l'exportation de marchandises dans le cadre de **l'activité commerciale internationale** de l'entreprise lors de salons, foires, etc. Le régime d'admission temporaire permet l'importation de marchandises dans ce cadre commercial sans qu'elles ne soient soumises aux droits et taxes. Le système d'exportation temporaire, quant à lui, permet à l'entreprise de réimporter en franchise de droits d'entrée les biens exportés temporairement.

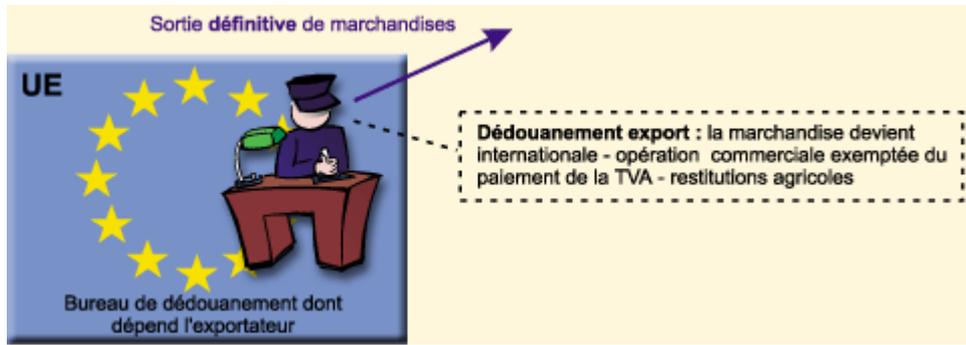


Ces régimes ne doivent pas être considérés de manière indépendante . Une entreprise peut, par exemple, importer une marchandise, la placer en entrepôt et la réexporter ensuite pour une ouvraison dans un pays tiers via le régime de perfectionnement passif. Ce sont ainsi une multitude de possibilités qui sont offertes à l'entreprise pour lui permettre de gérer au mieux les mouvements de ses marchandises à travers le monde.

2.2.1. Exportation

NB : La douane communautaire ne parle d'exportation que lorsque des marchandises quittent **définitivement** le territoire de l'UE vers un pays tiers. Ce terme ne recouvre ni la réexportation de produits non communautaires, ni les sorties temporaires du territoire.





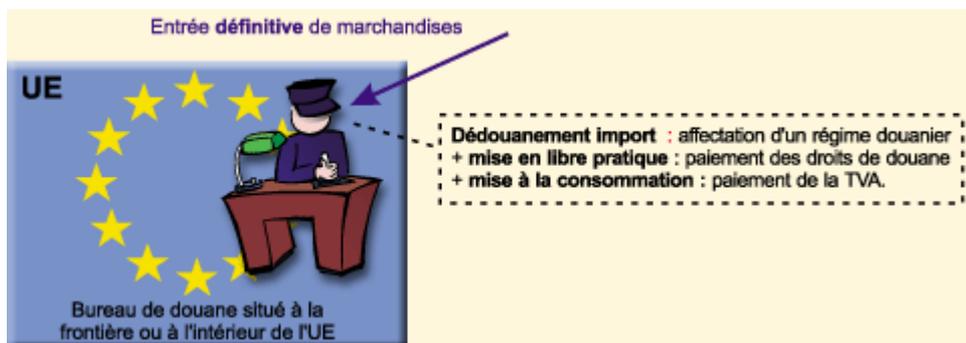
Le formalisme concernant les opérations d'exportation est plus limité que pour l'importation. Cela ne signifie cependant pas que les exportations ne donnent lieu à aucune surveillance. Tout d'abord, le dédouanement à l'exportation permet de justifier le non paiement de la TVA sur cette marchandise exportée. De plus, si la plupart des marchandises sont libres de circuler, il en existe quelques-unes soumises à des mesures du contrôle du commerce extérieur. Enfin, dans le cadre de la PAC (Politique Agricole Commune), certains produits agricoles peuvent bénéficier de restitutions agricoles dont l'octroi est soumis à formalités lors du dédouanement des produits.

2.2.2.Importation

- Le régime de l'importation
- La mise en libre pratique et la mise à la consommation

2.2.2.1. Le régime de l'importation

L'importation consiste à faire entrer sur le territoire communautaire des marchandises d'origine non européenne en vue d'être commercialisées en l'état. Ce terme ne recouvre ni les entrées temporaires sur le territoire, ni la réimportation de produits communautaires.



L'opération d'importation présente deux caractéristiques :

- une marchandise importée est non seulement taxable au titre des droits de douane, mais aussi imposable au titre de la TVA et d'autres droits indirects. Ces obligations pouvant être dissociées, elles ont donné



naissance à deux régimes particuliers : la mise en libre pratique et la mise à la consommation ;

- les opérations d'importation sont soumises à un plus grand nombre de formalités et de contraintes que les opérations d'exportation. L'enjeu en terme de rentrées fiscales par l'administration en est la première raison, les orientations de la politique économique et commerciale la seconde. Ces orientations se traduisent par les mesures de contrôle du commerce extérieur, par la mise en œuvre des régimes tarifaires préférentiels et par la Politique Agricole Commune.

NB : Afin de connaître le droit de douane affecté à un produit sur un marché d'exportation quelconque, consultez la base de données sur l'accès aux marchés constituée par la Commission Européenne. De plus, la base de données TARIC, également développée par l'Union Européenne vous fournira le Tarif Intégré Communautaire qui recense tous les droits de douane et les droits préférentiels en vigueur dans l'UE ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales.

2.2.2.2. La mise en libre pratique et la mise à la consommation

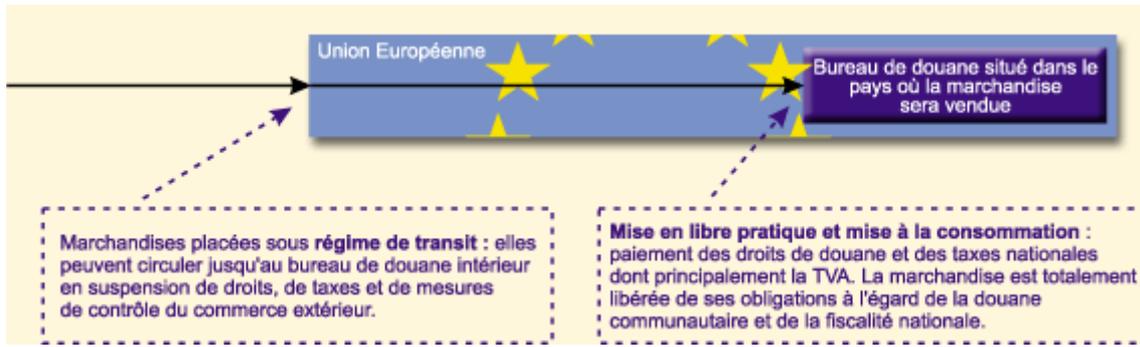
Habituellement, lorsqu'une marchandise pénètre sur un territoire douanier, elle peut être mise en vente sur le marché dès que les droits et taxes y afférents sont acquittés. Elle jouit du même statut que toute marchandise prise directement sur le marché intérieur et peut librement circuler.

Mais l'UE présente à ce propos une particularité : **si les droits de douane sont exigibles à l'entrée du territoire communautaire, les taxes, dont principalement la TVA, ne le sont qu'au moment de la commercialisation dans un Etat membre**, la TVA étant un impôt national sur la consommation. Cette particularité conduit à distinguer deux régimes : la mise en libre pratique et la mise à la consommation.



Ce système permet la dissociation des deux paiements, dans le temps et dans l'espace. Cependant, la plupart des entreprises préfèrent réaliser les deux opérations en même temps, dans un bureau de douane situé dans le pays où la marchandise sera mise à la consommation afin d'éviter la multiplication des actes administratifs. La marchandise sera alors transportée jusqu'au bureau de douane intérieur sous régime de transit.





2.2.3. Transit et entrepôt

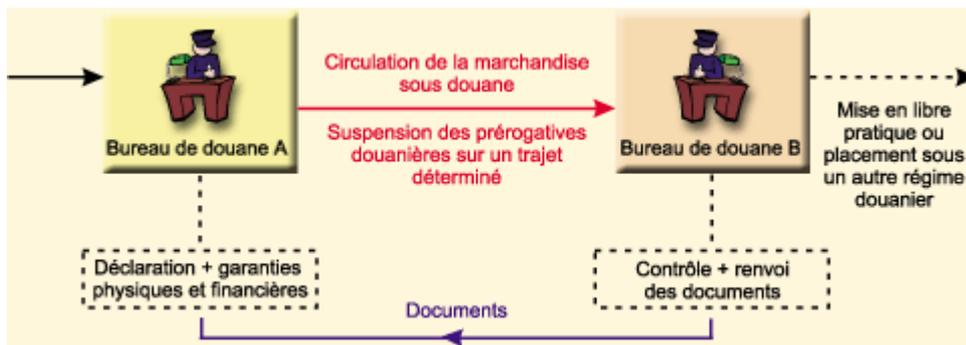
Deux régimes sont liés à l'organisation des activités de logistique internationale : le transit et l'entrepôt. Ces deux régimes sont qualifiés de régimes suspensifs et suivent les principes particuliers mis en place par la douane pour faciliter les activités de logistique internationale des entreprises.

- Le transit
- L'entrepôt
- Les principes de base des régimes suspensifs

2.2.3.1. Le transit

2.2.3.1.1. Principe

Le transit permet de transporter des marchandises en suspension de droits, de taxes et de mesures de contrôle du commerce extérieur, d'un bureau de douane de départ à un bureau de destination. Le régime est apuré lorsque la marchandise a reçu une destination autorisée.

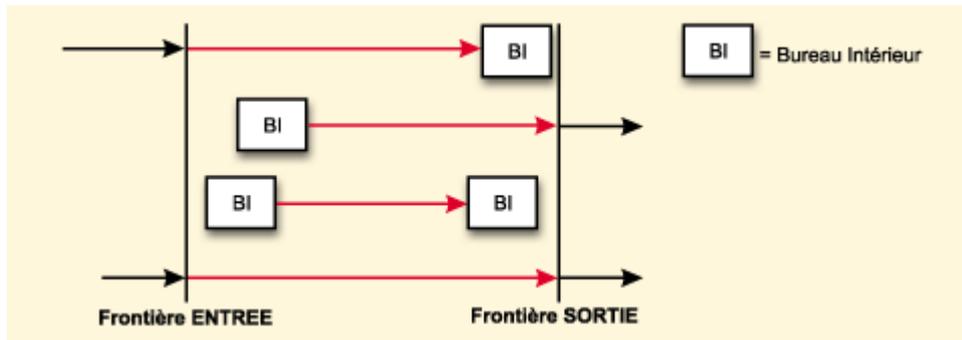


Source : THEULE-MARTIN (C.). *La Douane, Instrument de la Stratégie internationale.*

Le transit correspond à différentes réalités. En effet, la déclaration en douane pouvant être effectuée non pas à la frontière mais dans un bureau intérieur, le transit permet de couvrir les marchandises, soit en partance, soit en provenance de l'étranger, pendant leur trajet entre ce bureau intérieur et la frontière, ainsi qu'entre deux bureaux intérieurs. Des marchandises peuvent également, sous ce



régime, traverser le territoire douanier européen de part en part sans payer de droit d'entrée.



Source : THEULE-MARTIN (C.). *La Douane, Instrument de la Stratégie internationale.*

2.2.3.1.2. Transit communautaire (ou commun)

Le transit communautaire est applicable aux marchandises circulant entre deux points de l'UE. Cette procédure est étendue de façon analogue aux pays AELE (Association Européenne de Libre Echange - Islande, Suisse, Norvège et Lichtenstein) sous le nom de **transit commun** et, depuis 1996, aux pays dits de VISEGRAD (Tchéquie, Slovaquie, Hongrie et Pologne).

Deux cas sont distingués :

- **Transit communautaire externe T1** : Concerne la circulation de marchandises non communautaires (marchandises d'origine non UE non mises en libre pratique) sur le territoire douanier européen, entre l'AELE (Association Européenne de Libre Echange - Islande, Suisse, Norvège et Lichtenstein) et l'UE ou entre les pays dits de VISEGRAD (Tchéquie, Slovaquie, Hongrie et Pologne) et l'UE.
- **Transit communautaire interne T2** : Concerne la circulation sur le territoire douanier européen de marchandises communautaires. Ce régime n'a théoriquement plus lieu d'exister depuis 1993, date à laquelle fut instaurée la libre circulation des biens et des personnes au sein de l'UE. Pourtant, il existe toujours et est requis dans les cas suivants : pour la circulation des biens entre les DOM (Départements d'Outre-Mer) ou entre les DOM et l'UE et pour la circulation de biens dans l'UE si ces biens empruntent le territoire d'un pays de l'AELE.

2.2.3.1.3. Transit international (conventions TIR et TIF)

Le transit international est applicable aux marchandises circulant sur le territoire de plusieurs pays. Il s'agit d'une procédure globale qui permet de gérer ce transport **sans devoir accomplir les formalités à chaque frontière.**

Deux conventions internationales précisent le cadre de ces régimes selon le mode de transport (les transports internationaux maritime et aérien sont, quant



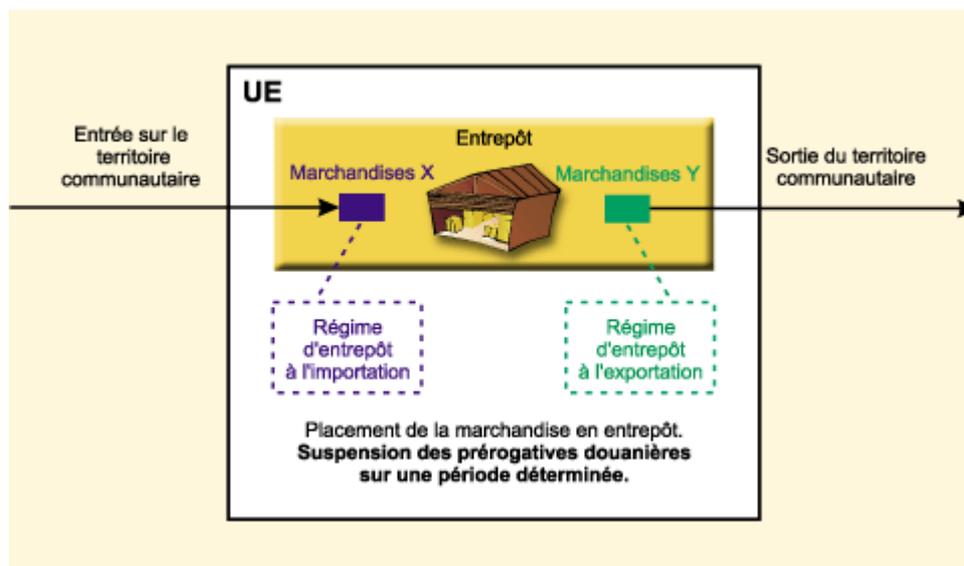
à eux, libres de régime douanier car ils ne se caractérisent pas par le passage sur des territoires) :

- **Le Transit International Routier (TIR)** : Ce régime est applicable pour tous les transports routiers effectués sans rupture de charge à travers une ou plusieurs frontières. La déclaration de transit est effectuée au bureau de départ dans le carnet TIR. Il matérialise une caution, au nom des associations professionnelles qui le publient, valable à l'égard de toutes les administrations douanières qui se situent sur le trajet routier et qui ont adhéré à la convention. Chaque voyage et chaque véhicule est couvert par un seul carnet TIR comprenant autant de feuillets que de pays traversés, de points de chargement et de déchargement. Pour la douane, la garantie physique repose sur l'apposition de scellés, matérialisés par l'application des plaques TIR à l'arrière des véhicules.
- **Le Transit International Ferroviaire (TIF)** : Il s'agit d'une version simplifiée du régime TIR. Le transport est réalisé sous la responsabilité des compagnies ferroviaires. Les wagons sont donc dispensés de scellement et l'opération est exonérée de cautions.

2.2.3.2. L'entrepôt

2.2.3.2.1. Principe

Le terme entrepôt recouvre dans ce cadre non pas un lieu mais un régime douanier. Durant l'entreposage, la douane suspend l'application de ses prérogatives, non pas dans l'espace comme c'est le cas dans le cadre du transit, mais sur un laps de temps déterminé. Tout comme pour le transit, le régime est apuré par une mise en libre pratique ou l'affectation d'un autre régime douanier.



Avantages :



- le transit et l'entrepôt sont des régimes dits suspensifs. En plaçant leurs marchandises entrantes ou sortantes de l'UE sous régime d'entrepôt, les entreprises bénéficient de la suspension des droits et des taxes pour une période qui peut être longue ;
- de plus, sur le plan logistique, l'entreposage permet à l'entreprise de déterminer la destination définitive d'une marchandise en choisissant au mieux le régime douanier sous lequel la déclarer. Il représente aussi une solution transitoire aux mesures de contrôle du commerce extérieur, notamment lorsque les marchandises arrivent après fermeture d'un contingent.

2.2.3.2.2. Les catégories d'entrepôts

Deux grandes catégories d'entrepôt existent :

- **les entrepôts publics** : Lieux de stockage gérés par des prestataires de services proposant des emplacements à leurs clients - entrepôts de type A, B et F ;
- **les entrepôts privés** : Emplacements réservés à l'usage exclusif d'un opérateur - ils recouvrent les installations détenues en propre par les entreprises importatrices - entrepôts de type C, D et E.

	Responsable	Caution	Comptabilité matière	Durée de séjour	Procédures simplifiées
Type A	Entreposeur	Partage entre entreposeur et entrepositaire	Obligatoire	Illimitée	Déclaration d'entrée simplifiée
Type B	Entrepositaire	Oui mais dispense possible	Non	Délai fixé si affectation d'un nouveau régime	Pas de procédures simplifiées
Type F	Douane	Non	Non	Illimitée	Déclaration d'entrée simplifiée
Type C	Utilisateur	Oui	Obligatoire	Illimitée	Déclaration d'entrée simplifiée
Type D	Utilisateur	Oui	Obligatoire	Illimitée	Déclaration d'entrée simplifiée + <u>mise en libre pratique et libre circulation</u> sans passage au bureau de douane
Type E	Utilisateur	Oui	Obligatoire	Illimitée	Pas d'agrément préalable du local + déclaration d'entrée simplifiée.

NB : L'entrepôt de type A est conseillé pour une entreprise qui débute sur le marché international car son gestionnaire, plus expérimenté, a la charge des opérations administratives.



2.2.3.2.3. Les dispositions propres à toutes marchandises

- Toutes les marchandises sont admissibles sauf celles portant atteinte à la santé, à la moralité publique, à la protection du patrimoine artistique ou de la propriété industrielle ou commerciale, ainsi que les marchandises prohibées de sortie.
- La déclaration de mise en entrepôt peut se faire sans connaître la destination future des marchandises.
- La marchandise, bien qu'elle ne puisse subir de transformation substantielle, peut être sujette à des manipulations usuelles telles des opérations de conservation, d'entretien, de nettoyage, de tri, d'assortiment, d'emballage, d'étiquetage et de conditionnement pour la vente du produit. Les opérations d'assemblage sont autorisées pour autant qu'elles soient "accessoires" au processus de fabrication.

2.2.3.2.4. Les dispositions concernant les marchandises entrant sur le territoire douanier européen

- Les mesures fiscales et commerciales sont applicables le jour de la mise en libre pratique et en libre circulation, et pas forcément le jour de la sortie des marchandises de l'entrepôt, celles-ci pouvant être affectées d'un autre régime comme le transit par exemple.
- La durée du séjour est illimitée (sauf pour les entrepôts de type B). La surveillance s'exécute par le biais d'une comptabilité matière tenue par l'entreposeur.
- La marchandise peut être cédée sous douane (c'est à dire vendue). C'est le cessionnaire (un acheteur quelconque) qui reprend les obligations du cédant (vendeur qui a placé les marchandises sous entrepôt).

2.2.3.2.5. Les dispositions concernant les marchandises sortant du territoire douanier européen

- Les mesures fiscales et commerciales sont applicables le jour de la mise en entrepôt, même s'il n'y a pas de sortie "physique" de la marchandise en dehors du territoire douanier. Pour les produits qui relèvent de la PAC (Politique Agricole Commune), l'entreprise peut percevoir le montant des restitutions agricoles et exporter les marchandises plus tard. Ce régime s'appelle "préfinancement exportation".
- La durée du séjour est limitée à 2 ans.
- Les marchandises ne peuvent faire l'objet d'une cession (être vendue) une fois stockée.

NB : L'entreposage présente un coût qu'il est important de mettre en balance avec les nombreux avantages qu'il confère. Outre une balance des coûts, le choix d'acquérir son propre entrepôt et d'en assurer sa gestion portera sur la fonction même de cet entrepôt : est-il un accessoire du transport ou un élément de base de la vie quotidienne de l'entreprise ? Dans cette dernière hypothèse, la disponibilité des marchandises paraît être un critère déterminant de décision.



2.2.3.3. Les principes de base des régimes suspensifs

En appliquant aux marchandises un régime suspensif, l'administration autorise la suspension du paiement de la dette douanière, ainsi qu'éventuellement des mesures du commerce extérieur dans le temps (cas des régimes d'entrepôt, de perfectionnement actif-suspension et d'admission temporaire), ou dans l'espace (cas du régime de transit).

En reportant ses prérogatives, la douane prend des risques tels que la substitution, la disparition, la soustraction, la transformation et la mise à la consommation frauduleuse de la marchandise. Pour ces raisons, l'octroi d'un régime suspensif s'accompagne d'un certain nombre de conditions :

- fournir une **garantie physique** par l'identification claire des produits afin d'assurer la reconnaissance des produits à l'arrivée (par un relevé des numéros de série, le prélèvement d'échantillons, la technique du marquage, ...)
- fournir une **garantie financière** couvrant le montant des droits et taxes exigibles sous la forme d'une caution ou d'une consignation.

Une fois ces garanties assurées et les formalités accomplies, la marchandise est dite sous douane. L'usage qui peut en être fait est restreint et les manipulations dont elle peut faire l'objet sont strictement définies.

Pour apurer le régime suspensif, le bureau de douane compare les mentions figurant sur les documents et les marchandises présentées. Le régime suspensif est apuré dès que les marchandises quittent le territoire ou sont placées sous un autre régime douanier

2.2.4. Les régimes de perfectionnement

La recherche d'une meilleure rentabilité pousse de plus en plus couramment les entreprises à dissocier la production sur plusieurs sites ou à avoir recours à la sous-traitance. L'UE a défini deux régimes douaniers qui visent à ne pas pénaliser cette forme d'organisation de l'activité industrielle : le perfectionnement actif et passif.

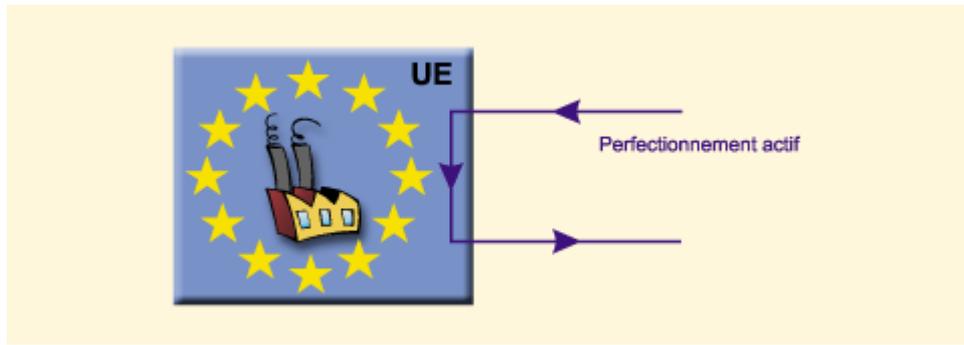
- Le perfectionnement actif (PA)
- Le perfectionnement passif (PP)

2.2.4.1. Le perfectionnement actif (PA)

2.2.4.1.1. Principe général

Le régime de perfectionnement actif permet d'importer des marchandises non communautaires sans devoir payer les impôts douaniers normalement dus dans le cas de la mise en libre pratique, d'opérer des transformations sur ces marchandises, puis d'exporter le produit fini à destination d'un pays non communautaire dans des conditions favorables de compétitivité.



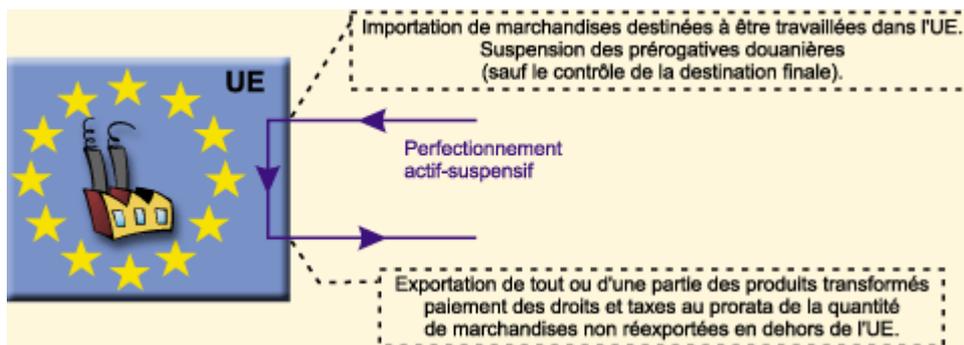


Deux variantes principales répondent à la diversité des entreprises, notamment dans leur structure de production et de vente : le perfectionnement actif-suspension et le perfectionnement actif-rembours.

2.2.4.1.2. Le perfectionnement actif-suspension (PAS)

Les produits importés pour transformation bénéficient d'une suspension des droits et des taxes à condition :

- que les produits importés soient d'origine non communautaire ;
- que les produits compensateurs soient réexportés vers des pays hors UE.



- Le perfectionnement actif-suspensif ne peut être utilisé sans l'autorisation de la douane. Cette autorisation est donnée sur base de la communication de certains éléments comme le taux de rendement de l'opération.
- Le régime est accordé pour une durée limitée.
- Le perfectionnement actif répond aux principes de base des régimes suspensifs en matière de garanties financières et physiques prises par l'administration des douanes.
- L'entreprise est obligée de tenir une comptabilité matière, appelée "écritures perfectionnement actif".
- Le régime est ouvert à toutes les opérations de transformation, d'ouvroison, d'assemblage, de montage ou de réparation réalisées dans l'UE.
- Le perfectionnement peut être le fait d'intervenants successifs, en différents lieux du territoire douanier.
- Les marchandises peuvent faire l'objet d'une cession à condition que l'acheteur soit détenteur d'une autorisation de perfectionnement actif.
- L'entreprise peut également faire une ouvroison supplémentaire dans un pays hors UE sous le régime du perfectionnement passif.



Le régime de perfectionnement actif-suspension ne peut être apuré que par **la réexportation** des produits compensateurs. Pour la marchandise qui n'est pas utilisée et restant dans l'UE, l'entreprise doit s'acquitter des droits de douane la grevant, comme dans le cadre d'une importation définitive.

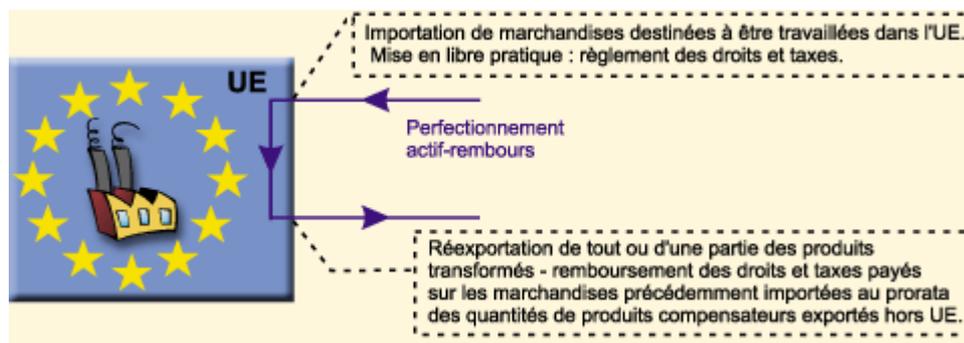
La surveillance de l'apurement se fait selon deux techniques :

- Le PA classique : la surveillance de l'apurement des déclarations de mise sous régime de PA s'effectue déclaration par déclaration. Il y a donc surveillance pour chaque déclaration.
- Le PA globalisation : la surveillance de l'apurement des déclarations de mise sous régime de PA s'effectue sur une période donnée, toutes déclarations confondues.

NB : Le PA suspension-globalisation est la technique d'apurement la plus utilisée par les grandes firmes exportatrices car elle permet de ne pas engager de sommes trop élevées à titre de droits d'entrée, surtout lorsque la plus grande partie des produits compensateurs est exportée.

2.2.4.1.3. Le perfectionnement actif-rembours (PAR)

Dans certains cas l'entreprise ne connaît pas la destination finale de ses produits : le marché national, le marché communautaire, les marchés non communautaires ou une combinaison des trois ? Dans cette incertitude, elle ne peut bénéficier du système de la suspension. Les autorités ont donc mis en place le **système du rembours** qui consiste à rembourser les droits et taxes payés sur les marchandises précédemment importées au prorata des quantités de produits compensateurs exportés hors UE.



- Le perfectionnement actif-rembours ne peut être utilisé sans l'autorisation de la douane. Cette autorisation est donnée sur base de la communication de certains éléments comme le taux de rendement de l'opération.
- Ce régime est interdit pour les produits soumis à des restrictions quantitatives ou à des prélèvements agricoles, ainsi qu'à ceux susceptibles de bénéficier de régimes tarifaires préférentiels.
- Le régime est accordé pour une durée limitée qui couvre le cycle de production concerné.
- L'entreprise est obligée de tenir une comptabilité matière, appelée "écritures perfectionnement actif".

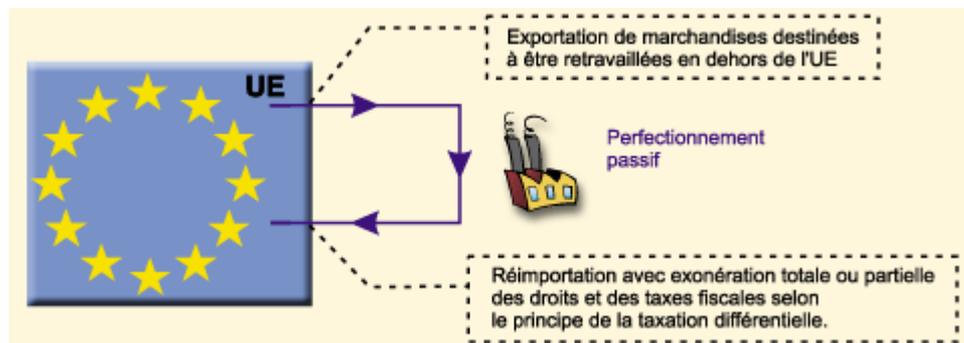


- L'entreprise peut exporter vers des pays non communautaires la quantité de produits transformés selon ses commandes. **Le perfectionnement actif-rembours répond donc mieux, par sa flexibilité, aux besoins d'entreprises qui pratiquent le commerce intra-communautaire et l'exportation dans des proportions variables.** Sur le plan financier, par contre, le système du rembours est moins avantageux que le système de la suspension, l'entreprise devant faire l'avance des droits acquittables pour l'ensemble des produits importés.
- Le régime est ouvert à toutes les opérations de transformation, d'ouvroison, d'assemblage, de montage ou de réparation réalisées dans l'UE.
- Le perfectionnement peut être le fait d'intervenants successifs, en différents lieux du territoire douanier.
- Les marchandises peuvent faire l'objet d'une cession à condition que l'acheteur soit détenteur d'une autorisation de perfectionnement actif.
- L'entreprise peut également faire une ouvraison supplémentaire dans un pays non communautaire sous le régime du perfectionnement passif.

2.2.4.2. Le perfectionnement passif (PP)

2.2.4.2.1. Principe général

Les entreprises établies au sein de l'UE peuvent faire réaliser des opérations de transformation dans un pays non communautaire et réimporter les produits compensateurs auxquels la douane applique le principe de la taxation différentielle, aménageant une taxe douanière sur la valeur réellement créée.



- Le perfectionnement passif ne peut être utilisé sans l'autorisation de la douane. Cette autorisation est donnée sur base de la communication de certains éléments comme le taux de rendement de l'opération, le type d'opération, la destination de la marchandise, Etant donné la portée économique de ces régimes, leur utilisation est fortement réglementée. Le perfectionnement passif n'est autorisé par l'administration que dans la mesure où il ne porte pas atteinte aux intérêts des autres producteurs de l'UE, les instances européennes désirant en permanence maintenir l'équilibre entre un soutien de la compétitivité internationale des entreprises communautaires et la préservation des intérêts économiques industriels.
- Le régime est accordé pour une durée limitée.



- Une garantie physique, mais pas financière est demandée.

2.2.4.2.2. Principe de la taxation différentielle

Le perfectionnement passif permet d'éviter une taxation pénalisante du fait du recours à des opérateurs provenant de pays hors UE, grâce au principe de la taxation différentielle.

- **Calcul des droits de douane**

Les droits sont calculés sur les produits compensateurs desquels on déduit les droits théoriques qui auraient été prélevés pour l'importation du produit en l'état de son expédition vers le pays tiers (cette règle n'est pas valable pour les opérations de réparation où la prestation étrangère est considérée comme un service imposable sur base du montant de sa facture).

- **Calcul de la TVA**

La TVA est calculée sur la valeur ajoutée étrangère. L'assiette de taxation est établie sur base du montant facturé pour l'opération de transformation, à laquelle s'ajoute les frais annexes encourus (frais de transport, assurance, ...) et les droits de douane à la réimportation, montant global duquel on déduit la valeur de la marchandise exportée.

NB : Consultez notre fiche technique pour obtenir un exemple chiffré de taxation différentielle.

2.2.5. Les régimes temporaires

- Principe général
- L'admission temporaire
- La réimportation de biens exportés temporairement
- Le carnet ATA (Admission temporaire - temporary admission)

2.2.5.1. Principe général

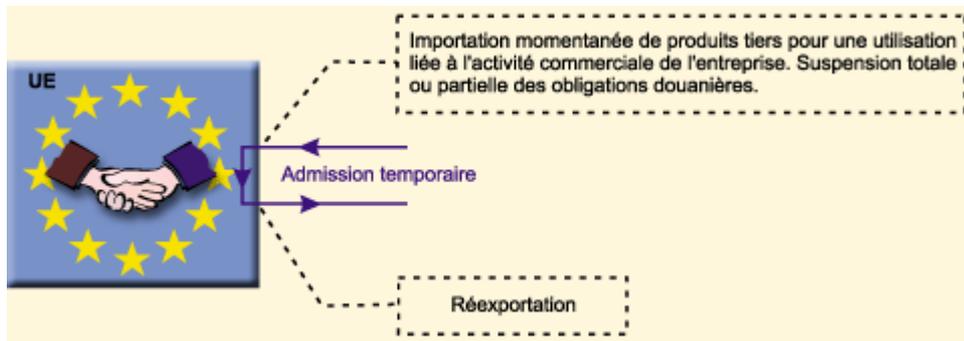
Voyage de prospection, démonstration de matériel national à l'étranger, exposition dans un salon international, location de matériel étranger, Ces opérations impliquent généralement des allers et retours de part et d'autre des frontières. Les régimes d'utilisation de la marchandise ont été conçus pour faciliter leur réalisation, le plus souvent en exonération de droits et de taxes. Contrairement aux régimes de transit ou d'entrepôt, ils permettent une certaine forme d'utilisation de la marchandise, mais n'autorise pas l'ouvraison ou la transformation comme dans le cadre des régimes de perfectionnement.





2.2.5.2. L'admission temporaire

L'admission temporaire concerne l'importation momentanée de produits non communautaires destinés à être utilisés dans le cadre de circonstances liées à l'activité commerciale de l'entreprise telles les foires, expositions, essais, démonstrations, échantillons, ... Dès leur entrée sur le territoire et durant tout leur séjour, les articles sont placés sous douane. Toutes ou partie des obligations douanières sont suspendues.



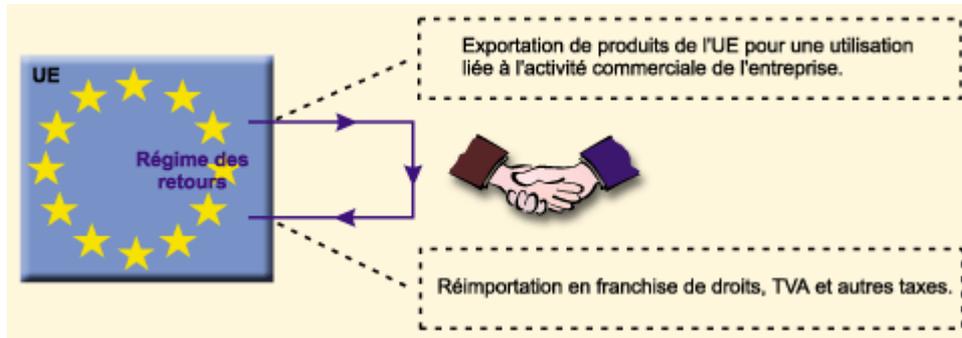
La suspension des obligations douanières peut être partielle dans le cas d'équipements ou de matériel importés à des fins de production. Ces biens ne subissent pas d'ouvroison ou de transformation mais contribuent à la création de valeur ajoutée au sein de l'UE (exemple : les engins des travaux publics). Par contre, la douane admet que certains de ces produits puissent entrer en exonération totale de droits s'ils sont utilisés pour une production essentiellement destinée à l'exportation.

- Les marchandises doivent être réexportées dans le même état que celui de l'importation au terme d'un délai fixé par la douane.
- Les marchandises doivent être identifiées de manière très précise grâce à des numéros de série, gravures,
- Une déclaration d'admission unique permet de couvrir différents lieux d'exposition ou les déplacements d'un représentant.
- Les marchandises peuvent être transférées à un autre utilisateur, sous réserve d'une autorisation de la douane.



2.2.5.3. La réimportation de biens exportés temporairement

Ce régime permet aux marchandises communautaires, après utilisation à l'étranger dans le cadre de l'activité commerciale de l'entreprise (foires, salons, ...), d'être réimportées en franchise de droits, TVA et autres taxes.



- La marchandise doit être réimportée dans son état initial et ne pas avoir subi d'autres manipulations que celles qui étaient indispensables.
- Les marchandises doivent être identifiées précisément grâce à des numéros de série, gravures,
- La réimportation doit avoir lieu dans un délai précis à compter de la date d'exportation (12 mois pour les produits de la PAC (Politique Agricole Commune) et 3 ans pour les autres).
- Les marchandises peuvent être transférées à un autre utilisateur, sous réserve d'une autorisation de la douane.
- Lors de leur réimportation, les marchandises sont admises en franchise de **droits si les marchandises étaient en libre pratique lors de leur exportation ou provenaient du marché intérieur.**

2.2.5.4. Le carnet ATA (Admission temporaire - temporary admission)

De même que le transit international, développé pour faciliter la circulation des marchandises sur le territoire de plusieurs pays, le carnet ATA est le fruit d'une convention internationale (Convention douanière sur le carnet ATA pour l'admission temporaire de marchandises) couvrant l'importation temporaire, en franchise de droits et de taxes, de marchandises destinées à être présentées dans des manifestations commerciales. Il peut également servir aux exportations temporaires. Il s'agit donc d'un régime alternatif aux régimes de l'admission temporaire et de la réimportation de biens exportés temporairement.

- Le carnet couvre le matériel professionnel, les échantillons et les produits destinés à être présentés dans les salons, foires, congrès ou toutes manifestations similaires.
- La condition *sine qua non* pour bénéficier de ce régime est que la marchandise soit réexportée ou réimportée en l'état initial. Il convient donc de ne pas placer sous ce régime des échantillons destinés à la consommation.



- Le carnet ATA est constitué de plusieurs séries de feuillets dont la fonction diffère : exportation et réimportation - importation et réexportation - transit. Il faut donc que l'entreprise, avant de composer son carnet, organise précisément son voyage en vérifiant si certains pays n'exigent pas de formalités supplémentaires (comme les Etats-Unis).
- Les opérateurs peuvent se procurer les carnets ATA auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie nationales.
- L'usage du carnet ATA est limité aux pays signataires à la convention, c'est-à-dire une soixantaine de pays. La plupart des pays arabes et latino-américains ne s'y trouvent pas, ni un grand nombre de pays africains ou asiatiques.
- Le délai d'utilisation du carnet est limité à une année (dans certains pays, il peut être réduit à 3 ou 6 mois).
- Le carnet ATA regroupe dans un même document tous les régimes douaniers liés à une action de prospection : l'exportation temporaire du pays de départ, l'importation temporaire dans le(s) pays de destination et la réimportation au terme du circuit, sans oublier les éventuels titres de transit.
- L'entreprise bénéficie du système de cautionnement international auprès du Bureau International des Chambres de Commerce. Cela évite aux importateurs de devoir fournir aux douanes une garantie financière sous forme de caution ou de consignation. La souscription de carnets ATA n'en est pas pour autant gratuite, mais elle sera souvent meilleur marché que l'ensemble des coûts des opérations de cautionnement dans les différents pays de passage, particulièrement au niveau du gain de temps engendré.

2.3. Le dédouanement de la marchandise

Si vous désirez mettre la marchandise en vente sur le territoire européen, vous devrez accomplir les actions liées à la mise en libre pratique et en libre circulation des produits, notamment vous acquitter du montant de la **dette douanière** qui y est affectée. De même, pour exporter la marchandise à l'extérieur de l'UE, vous devrez en informer l'administration douanière européenne (pour que celle-ci vous octroie l'aide de la Politique Agricole Commune, vérifie si elle ne doit pas appliquer des mesures de contrôle du commerce extérieur, ...). Ces opérations, à l'entrée comme à la sortie de l'UE, sont appelées **dédouanement** et font l'objet d'une **déclaration en douane** auprès d'un bureau des douanes. Des spécialistes peuvent vous aider à réaliser cette tâche. Si c'est la première fois que vous êtes confrontés à la douane, nous vous conseillons vivement de vous tourner vers un **agent en douane**, le temps d'acquérir un minimum d'expérience.

Successivement, nous vous proposons d'aborder plus en détail les notions liées au dédouanement des marchandises évoquées ci-dessus :

- La déclaration en douane
- Les procédures de dédouanement
- La dette douanière
- Les agences en douane



2.4. Déclaration en douane

- Principe général
- Le document administratif unique

2.4.1. Principe général

Toute marchandise, objet d'un échange avec un pays non communautaire, doit faire l'objet d'une déclaration en douane. Les principaux éléments qui doivent y figurer sont l'origine, l'espèce tarifaire et la valeur en douane de la marchandise. Au terme du dédouanement, les marchandises se verront assigner un statut juridique précis, appelé régime douanier.

La déclaration n'est pas requise dans les cas suivants :

- le transport par les voyageurs de marchandises sans caractère commercial ;
- les biens personnels exportés ou importés par des particuliers.

Lors de la déclaration, le déclarant doit fournir un certain nombre de documents administratifs comme :

- la facture commerciale ;
- les titres de transport ;
- d'autres documents tels que les licences d'importation, les certificats d'origine, les certificats sanitaires ou phytosanitaires,

NB : Les documents demandés pour le dédouanement varient de pays à pays, en fonction de leur plus ou moins grande ouverture et de leurs exigences en matière de normes sanitaires.

2.4.2. Le Document Administratif Unique

Pour certains pays, le déclarant pourra utiliser le **Document Administratif Unique (DAU)** comme support de sa déclaration en douane.

Le DAU se présente sous la forme d'une liasse de 8 feuillets comportant 54 rubriques. L'avantage qu'il présente est qu'il est utilisable quel que soit le régime douanier et qu'il est commun à tous les Etats membres de l'UE et de l'AELE (Association Européenne de Libre Echange - Islande, Suisse, Norvège et Lichtenstein). Beaucoup d'autres pays ont adopté ce document également, comme, par exemple, les pays de l'Europe de l'Est.

L'opérateur remplit tout ou partie des feuillets selon la nature de l'opération à traiter :

- Exportation définitive : feuillets 1 à 3
- Exportation + transit communautaire : feuillets 1 à 5 + feuillet 7
- Importation définitive : feuillets 6 à 8



- Transit communautaire + importation définitive : feuillet 1 + feuillets 4 à 8
- Exportation + transit + importation : feuillets 1 à 8

Suivant le mouvement envisagé, le document DAU utilisé les noms et sigles suivants :

- EX pour les exportations vers des pays hors UE autres que ceux faisant partie de l'AELE (Association Européenne de Libre Echange - Islande, Suisse, Norvège et Lichtenstein) ;
- IM pour les importations de marchandises hors UE et hors AELE ou provenant de l'UE mais non mises en libre pratique ;
- EU pour les échanges avec les pays de l'AELE ;
- COM pour les relations avec les parties du territoire douanier de l'UE ayant un statut fiscal particulier (DOM (Département d'Outre-Mer), Canaries, Iles Anglo-Normandes) ;
- TI -T2 ou T2L pour les opérations de transit ou pour des marchandises en libre pratique.

Les chiffres allant de 0 à 9 précisent la procédure :

- 1 = exportation définitive ;
- 2 = exportation temporaire ;
- 3 = réexportation ;
- 4 = mise à la consommation ;
- 5 = importation temporaire ;
- 6 = réimportation ;
- 7 = mise en entrepôt ;
- 9 = transformation sous douane.

2.5. Les procédures de dédouanement

- La procédure de droit commun
- Les procédures simplifiées

2.5.1. La procédure de droit commun

Qui dédouane ?

- Le propriétaire des marchandises qu'il soit importateur ou exportateur.
- Un agent en douane qui agit soit en son nom propre, soit comme mandataire. Il peut faire bénéficier l'importateur, notamment, de son crédit de paiement.

A quel moment dédouaner ?

- A l'importation : la marchandise doit être conduite immédiatement en douane (dans le délai transcrit). L'importateur peut ne présenter qu'une déclaration sommaire. La marchandise est alors placée pendant maximum



20 jours (45 jours dans les ports) dans des magasins ou aires de dédouanement. On parle dans ce cas de dépôt temporaire.

- A l'exportation : la marchandise doit être déclarée immédiatement à leur arrivée au bureau de douane dont dépend l'exportateur.

Où dédouaner ?

- A l'importation : le dépôt des documents doit être réalisé au bureau de dédouanement dont dépend l'entreprise. Le dédouanement ne doit pas forcément se faire dès l'entrée de la marchandise sur le territoire communautaire.
- A l'exportation : la déclaration en douane doit être déposée dans l'Etat membre du déclarant, c'est à dire dans le pays d'expédition au bureau compétent ou bureau frontière si la marchandise quitte le territoire par celui-ci.

2.5.2. Les procédures simplifiées

Les entreprises peuvent bénéficier de formalités de dédouanement allégées. Il s'agit d'outils auxquels elles ont largement recours. Nous vous présentons ici les dispositions du code européen des douanes. Vous le constaterez, ces dispositions ont un caractère général. En effet, les Etats ont gardé une marge de manœuvre importante concernant l'application de ces mesures dans leurs droits nationaux. Nous vous invitons donc à consulter votre administration douanière pour en savoir plus.

2.5.2.1. Les simplifications à l'importation

- **La déclaration incomplète** : permet aux autorités douanières d'accepter, dans des cas dûment justifiés, une déclaration dans laquelle ne figurent pas toutes les informations requises ou à laquelle ne sont pas joints tous les documents nécessaires pour le régime de l'importation.
- **La déclaration simplifiée** : permet le placement de marchandises sous le régime d'importation sur présentation d'une déclaration simplifiée, avec présentation ultérieure d'une déclaration complémentaire.
- **La domiciliation** : permet le placement sous le régime d'importation des marchandises dans les locaux de l'intéressé ou dans d'autres lieux désignés ou agréés par les autorités douanières.

2.5.2.2. Les simplifications à l'exportation

- **La déclaration simplifiée** : sur demande écrite, l'exportateur peut se voir autorisé à établir la déclaration d'exportation sous une forme simplifiée lorsque les marchandises sont présentées en douane. La déclaration simplifiée est constituée par le Document Administratif Unique incomplet contenant au moins les informations nécessaires à l'identification des marchandises.
- **La domiciliation** : elle est accordée à l'exportateur (dit alors agréé) qui désire effectuer les formalités d'exportation dans ses propres locaux ou



dans d'autres lieux désignés ou agréés par les autorités douanières. Pour s'assurer que les opérations sont régulières, les autorités douanières demandent de communiquer tout départ des marchandises, d'inscrire les mouvements de marchandises dans les écritures et de disposer à tout instant des documents autorisant l'exportation. La communication de chaque départ peut même être annulée selon la nature de la marchandise (biens périssables) ou le rythme des opérations qui la concernent.

2.5.3. La dette douanière

- Les droits et taxes à acquitter
- Les modalités de paiement

2.5.3.1. Les droits et taxes à acquitter

- **Les droits de douane** : les droits de douane sont dus si les produits sont originaires d'un pays tiers à l'UE. L'espèce tarifaire et l'origine déterminent le taux du droit de douane dont le montant est calculé sur base de la valeur en douane. Le tarif douanier commun s'applique de façon uniforme quel que soit le point d'introduction dans l'UE. En outre, des accords préférentiels conclus avec des pays en développement ou géographiquement proches permettent l'application de droits réduits, voir nuls.

NB : Divers sites vous permettent d'obtenir les taux de droits de douane perçus sur les produits importés. L'organisation mondiale des douanes offre, sur sa page d'accueil, des liens vers des bases de données de tarifs douaniers (UE, APEC, Islande, Maroc, ...). Le site Market Access Database fait de même.

- **Les droits antidumping** : des importations en provenance de certains pays sont parfois réalisées à des prix anormalement bas dans le cadre de pratiques de dumping. Pour protéger le marché européen d'une concurrence jugée déloyale, la Commission européenne peut instaurer des droits antidumpings ou compensateurs sur ces produits comme mesure de contrôle du commerce extérieur.
- **Les prélèvements agricoles** : certains produits agricoles qui sont achetés à prix très bas hors UE supportent lors de leur introduction sur le marché européen des prélèvements destinés à compenser la différence de prix entre le cours du marché mondial et le cours en vigueur dans l'UE.
- **Les droits d'accises** : les droits d'accises sont perçus sur certains produits spécifiques lors de la mise en libre circulation (ou à la consommation) (alcools, tabac, huiles minérales, produits pétroliers, ...).
- **La TVA** : le prélèvement de la TVA résulte des politiques fiscales nationales. Il s'applique à la valeur de la marchandise arrivée à destination. L'assiette de la TVA comprend tous les éléments de coût (y compris les droits de



douane) jusqu'au premier point de livraison à l'intérieur du pays importateur (le point fixé dans le contrat de transport).

Le plus souvent, les droits sont dits *ad valorem*, mais il existe aussi des droits spécifiques (au poids) et des droits mixtes.

2.5.3.2. Les modalités de paiement

Si la dette douanière prend naissance dès que la déclaration en douane est acceptée, cela ne signifie pas que son règlement soit immédiat. **Le crédit de paiement** permet à l'importateur de dédouaner progressivement la marchandise à l'importation sans avoir à s'acquitter de sa dette à chaque opération. Le montant de la liquidation est inscrit dans un compte de crédit et l'importateur règle la somme dans un délai fixé.

NB : Cette formule présente surtout un avantage financier. Elle prend ses effets dès que la déclaration en douane est remise au bureau. La marchandise acquiert donc les caractéristiques fiscales de la mise à la consommation avant le paiement effectif de la dette douanière.

2.5.4. Les agences en douane

NB : Vous pouvez décider de gérer en interne la matière complexe que représente la douane. Si vous êtes novice en la matière et que vous êtes confronté à une opération douanière complexe, nous vous conseillons fortement de prendre conseil auprès de sociétés spécialisées, ne serait-ce que pour la première opération, le temps d'acquérir une première expérience de terrain.

- Définition
- Avantages
- Limites

2.5.4.1. Définition

L'agent en douane est une personne physique ou morale qui, dans l'exercice de ses activités professionnelles, accomplit en son nom ou pour compte de tiers les formalités douanières à l'importation, à l'exportation ou au transit.

L'agent en douane agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue pour le compte des opérateurs les formalités de dédouanement de la marchandise. A l'importation, il peut faire l'avance des droits et taxes dus pour la marchandise. Il doit être agréé et répondre aux conditions d'exercice de la profession. Il perçoit le plus souvent, en plus de sa rémunération, un pourcentage des sommes acquittées aux douanes : avances de fonds (droits, taxes, crédit d'enlèvement) et remboursement de ces avances. Il est responsable envers son mandant de l'inexécution ou de la mauvaise exécution de son mandat. Ceci étant, il peut exercer une action en garantie à l'encontre de son mandant lorsque les erreurs résultent du défaut ou de l'inexactitude des instructions qui lui ont été données.



2.5.4.2. Avantages

Les agents en douane maîtrisent les procédures douanières, ils connaissent l'administration des douanes et ils peuvent être amenés à jouer le rôle de banquier en finançant les droits et taxes à l'exportation.

2.5.4.3. Limites

Les opérations traitées sont majoritairement "classiques". Elles portent sur les trois opérations douanières de base : l'importation, l'exportation et le transit. Leur efficacité dans ces trois domaines leur permet de traiter rapidement un grand nombre d'envois de natures différentes, mais incluant un automatisme difficilement compatible avec des opérations marginales et non répétitives.

3. LE TRANSPORT

En reliant producteurs et consommateurs, l'industrie des transports joue un rôle essentiel dans l'activité économique de l'entreprise.

Le transport concerne tous les éléments de la chaîne logistique et est composé d'actions interdépendantes émanant de nombreux intervenants (commanditaire, transporteur, manutentionnaire, assureur, agent en douane, ...) respectant de multiples réglementations, normes, us et coutumes, variant dans le temps et dans l'espace. Seuls les praticiens ont la connaissance, l'expérience et le savoir-faire indispensables au traitement des opérations internationales. La plupart ont d'ailleurs une spécialisation très poussée, centrée sur un ou quelques domaines spécifiques. Ce savoir, non transmissible par un seul exposé littéraire, ne peut s'acquérir qu'après des études approfondies, complétées par une formation pratique affinée et enrichie par l'expérience.

L'ampleur et la complexité de fonctionnement du système de transport nous imposent un découpage au niveau des thèmes principaux qui le composent, à savoir :

- Les différents modes de transport
- La mise en œuvre des opérations de transport
- La préparation de l'expédition de la marchandise
- L'assurance transport
- Les incoterms
- Le contrat de transport
- Les auxiliaires de transport

3.1. Les différents modes de transport

Six modes de transport sont disponibles pour aider l'entreprise à acheminer ses marchandises à destination. Ils présentent chacun des avantages et inconvénients propres. Le choix d'une solution transport doit être effectué en fonction de ces caractéristiques, les éléments stratégiques à prendre en compte



étant leur coût, leur vitesse et la sécurité qu'ils offrent dans l'acheminement des marchandises.

Notons que, pour assurer une prestation d'usine à usine, la chaîne logistique du transport fera le plus souvent intervenir plusieurs modes de transport, soit de manière successive (avec ruptures de charge), soit de manière combinée (sans ruptures de charge). Sont visés dans ce dernier cas le transport multimodal (en transport intercontinental) et le combiné rail-route (en transport continental).

3.1.1. Les six modes de transport

- Le transport maritime
- Le transport aérien
- Le transport routier
- Le transport ferroviaire
- Le transport fluvial
- Le transport postal

3.1.1.1. Le transport maritime

Caractéristiques techniques

- Diversité et adaptation des différents types de navires.
- Utilisation très répandue du conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charge et réduit le coût de la manutention.

Avantages

- Taux de fret avantageux. Le transport maritime est le moins coûteux et le mieux adapté pour les transports de produits lourds et volumineux (céréales, hydrocarbures, fruits, etc.)
- Possibilités de stockage dans les zones portuaires.
- De nombreuses zones géographiques peuvent être desservies.

Inconvénients

- Délais importants.
- Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs.
- Assurances et emballages plus onéreux.

3.1.1.2. Le transport aérien

Caractéristiques techniques

- Appareils mixtes et tout cargo.
- Chargement en ULD (igloos, palettes, container ...).

Avantages



- Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale).
- Régularité et fiabilité du transport.
- Emballage peu coûteux.
- Frais financiers et de stockage moindres. Ce mode de transport s'adapte particulièrement aux méthodes de gestion actuelles d'approvisionnement calculé en fonction des besoins de l'entreprise sur une courte période.
- De nombreuses zones géographiques peuvent être desservies.

Inconvénients

- Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur. Les produits transportés doivent être des produits à forte valeur ajoutée. Capacité limitée.
- Interdit à certains produits dangereux.
- Ruptures de charge.

3.1.1.3. Le transport routier

Caractéristiques techniques

- Possibilité de transporter par conteneur.
- Possibilité de réaliser du transport combiné (rail / route) ou multimodal (fluvial ou maritime / route).

Avantages

- Souplesse d'adaptation grâce au transport porte à porte, sans rupture de charge, et au transport combiné.
- Délais relativement courts (grâce aux infrastructures routières et aux procédures douanières allégées, comme le carnet TIR).
- Gamme de services très étendue comme le groupage, le fret express, le cabotage, ...).
- Rapport vitesse/prix avantageux.

Inconvénients

- Sécurité et délais sont dépendants des pays parcourus et des conditions climatiques.
- Développé surtout en Europe continentale pour les distances moyennes.

3.1.1.4. Le transport ferroviaire

Caractéristiques techniques

- Expédition par wagon isolé (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par trains entiers pour des tonnages supérieurs.
- Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles permettant la combinaison de différents types de transport.



Avantages

- Développement du transport combiné et possibilité de porte à porte grâce aux ITE.
- Fluidité du trafic et respect des délais.
- Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.
- Surtout avantageux pour le transport de marchandises par trains entiers par rapport au transport par wagons isolés.

Inconvénients

- Inadapté aux distances courtes.
- Limité par le réseau ferroviaire.
- Nécessite un pré- et un post- acheminement en dehors du combiné et des ITE.
- Ruptures de charge, en dehors du combiné et des ITE.

3.1.1.5. Le transport fluvial

Caractéristiques techniques

- Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux.
- Surtout adapté aux produits pondéreux et volumineux.

Avantages

- Très bonne capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois.
- Coût faible.

Inconvénients

- Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport.
- Coût de pré- et post- acheminement.
- Ruptures de charge, en dehors du multimodal.

3.1.1.6. Le transport postal

Caractéristiques techniques

- Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petites quantités.
- Simplicité et diversité des services.

Avantages

- Formalités douanières simplifiées.
- Possibilités d'utiliser des formules à délais garantis.
- Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale - sécurité variant cependant selon les pays).



- Régularité et fiabilité du transport.

Inconvénients

- Priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations.
- Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur. Les produits transportés doivent être des produits à forte valeur ajoutée.

3.1.2. Le choix d'une solution transport

- Quelles sont les solutions possibles ?
- Quels sont vos objectifs ?
- Quelle solution est la mieux adaptée à vos objectifs ?

3.1.2.1. Quelles sont les solutions possibles ?

Afin de n'écartier aucune solution possible, il est utile de faire une analyse de l'infrastructure disponible pour l'entreprise. Cette étude revient à :

- étudier les possibilités de transport offertes à proximité de l'entreprise : aéroport international, port, gare, voie navigable ;
- faire l'inventaire des moyens de manutention et aires de stockage dont elle peut disposer ;
- faire l'inventaire des moyens de transport accessibles : la proximité d'une gare ferroviaire, d'une gare routière, d'un aéroport, d'une voie navigable, d'entrepôts,

Les possibilités se limitent aux modes de transport existants (route, air, fer, mer, voie fluviale ou courrier postal), et à leur combinaison.

De manière logique, les entreprises se trouvent le plus souvent confrontées au choix entre :

- Mer / air pour le transport transcontinental ;
- Fer / route pour le transport intérieur continental ;
- Conventionnel / multimodal selon des critères tels que la nature de la marchandise, les différents types de transport et services annexes offerts, etc.

3.1.2.2. Quels sont vos objectifs ?

Les trois objectifs principaux de l'exportateur sont généralement :

- **Réaliser l'exportation à un coût minimum.** Pour évaluer le coût, vous devez prendre en compte non seulement le prix du fret, mais aussi les frais accessoires : l'acheminement, le coût des intermédiaires, les formalités douanières, l'emballage, l'assurance, le post-acheminement, ...



- **Obtenir des délais d'acheminement compatibles avec les caractéristiques des marchandises et la demande de l'importateur.** La durée totale du transport et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste à temps » et la notion de « stock zéro » sont devenus des critères de bonne gestion. De plus, certains produits (périssables ou de grande valeur) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts. Le délai doit être apprécié par l'exportateur en prenant compte de l'ensemble de l'exportation, sans se limiter au transport principal. Le délai peut être un critère décisif dans le cas de commandes exceptionnelles par exemple, ou d'une livraison de pièces détachées urgentes.
- **Assurer la sécurité des exportations.** L'importance du critère de sécurité est liée au type de marchandises à livrer. Les marchandises à forte valeur ajoutée se vendent mieux si une livraison sûre et rapide est assurée. La sécurité et la rapidité sont alors des éléments plus déterminants que le prix des produits.

3.1.2.3. Quelle solution est la mieux adaptée à vos objectifs ?

Pour choisir le transport, vous devrez prendre en compte les contraintes de l'environnement extérieur, les contraintes techniques et commerciales du produit, ainsi que l'impact sur les coûts, la qualité et la sécurité de tous les modes de transport intervenant dans l'expédition de vos marchandises. En présentant sur des tableaux les évaluations de ces critères, vous serez en mesure de comparer les différentes solutions et de poser un choix définitif.

La difficulté de poser le choix définitif réside dans le fait que les différentes options ne peuvent pas être prises de manière séquentielle, c'est-à-dire les unes après les autres. En effet, chaque décision conditionne et influence, à des degrés divers, les autres choix à faire tout le long de la chaîne logistique. Citons par exemple le lien existant entre l'emballage et le mode de transport, entre la fréquence des livraisons et les stocks, entre la durée du transport et le stock, ...

De plus, le choix logistique du transport constitue le prolongement indispensable de la politique commerciale de l'entreprise. Il est important dès lors que dans la mise au point des objectifs de l'entreprise (qui, *in fine*, traduisent ses besoins), l'ensemble des remarques formulées par tous les services de l'entreprise, et surtout la production et les services commerciaux, soient pris en compte.

3.2. La mise en oeuvre transport

L'opération de transport se compose généralement de six phases où les opérations physiques sont réalisées en parallèle avec la gestion documentaire.



1	2	3	4	5	6
Préparation, étiquetage et emballage	Remise de la marchandise au transporteur	Contrôle de la marchandise au départ	Dédouanement export	Contrôle de la marchandise à l'arrivée	Dédouanement import
Vendeur	Acheteur ou vendeur selon l' <u>incoterm</u>	<u>Transporteur ou commissionnaire</u>	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm	Destinataire (acheteur ou transitaire)	Acheteur ou vendeur selon l'incoterm

- Phase 1 : La préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage
- Phase 2 : La remise de la marchandise au transporteur
- Phase 3 : Le contrôle de la marchandise au départ
- Phase 4 : Le dédouanement export
- Phase 5 : Le contrôle de la marchandise à l'arrivée
- Phase 6 : Le dédouanement import
- Phase 7 : Le suivi

3.2.1.Phase 1 : La préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
Les opérations de préparation de la marchandise, d'étiquetage et d'emballage sont toujours à charge du vendeur. Elles permettent d'identifier la marchandise, de la retrouver en cas de perte et de donner des consignes précises concernant leur manutention. L'emballage doit être adapté au produit et au transport choisi et doit répondre à certaines normes.	<ul style="list-style-type: none"> • Liste de colisage • Note de poids • Certificats correspondant aux contrôles exigés par le client (de qualité, de quantité, etc.) • Documents commerciaux (factures, etc.)

NB : Ne sous-estimez pas l'emballage de la marchandise ! Un défaut d'emballage peut avoir des conséquences très graves : les marchandises peuvent être endommagées, quelquefois volées (si, par exemple, le marquage est trop explicite quant à la nature de la marchandise). Dans ce cas, l'assureur pourra refuser d'indemniser le préjudice en arguant du défaut d'emballage. Le transporteur, pour la même raison, sera exonéré de toute responsabilité. L'exportateur pourra donc être tenu de remplacer la marchandise à ses frais. La perte financière peut être très lourde ! Pour vous en prémunir, vous pouvez vous tourner vers des organismes certifiant internationalement les emballages comme étant conformes aux normes (comme le certificat international de garantie de l'emballage dénommé CIGE).



3.2.2.Phase 2 : La remise de la marchandise au transporteur

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
<p>Dans les ventes <u>FOB</u>, <u>FAS</u> et <u>FCA</u>, l'acheteur doit communiquer au vendeur les coordonnées du transporteur ou du commissionnaire chargé de l'expédition.</p> <p>Dans les ventes <u>CFR</u>, <u>CPT</u>, <u>CIP</u>, <u>CIF</u>, <u>DES</u>, <u>DEQ</u>, l'acheteur doit indiquer les références du consignataire de la marchandise</p> <p>Dans les ventes <u>DDU</u> et <u>DDP</u>, le lieu et les modalités de réception de la marchandise doivent être indiqués.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Instructions de transport ou ordre d'enlèvement donné par le vendeur ou l'acheteur • Attestation de remise au transitaire (forwarding agent's Certificate) • <u>Documents de transport</u> • <u>Avis d'aliment pour les polices d'abonnement</u> • Certificat d'assurance s'il y a lieu

3.2.3.Phase 3 : Le contrôle de la marchandise au départ

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
<p>Le transporteur ou le <u>commissionnaire</u> effectuent des contrôles sur les quantités, la nature des marchandises remises et leur état apparent. Ces contrôles ainsi que la responsabilité du chargement peuvent varier en fonction des modes de transport requis.</p>	<p>Les contrôles peuvent donner lieu à des réserves notées sur le document de transport.</p>

3.2.4.Phase 4 : Le dédouanement export

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
<p>Le <u>dédouanement</u> export est à la charge du vendeur sauf s'il s'agit d'une vente <u>EXW</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Documents exigés par la douane.

3.2.5.Phase 5 : Le contrôle de la marchandise à l'arrivée

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
<p>La réception des marchandises implique une opération de déchargement à la charge du destinataire.</p> <p>Le contrôle porte sur le nombre, le poids et l'état des colis et de la marchandise. En cas d'avaries ou de manquants, des réserves doivent être</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La signature du <u>document de transport</u> ou du bon de livraison attestant de la livraison. • Les réserves éventuelles sont portées sur tous les exemplaires du document de transport ou sur le bon de livraison. • Pour les dommages non apparents, les réserves sont



faites.	faites par lettre recommandée dans le délai déterminé par la convention.
---------	--

3.2.6.Phase 6 : Le dédouanement import

Obligations du vendeur ou de l'acheteur	Documents correspondants
Le <u>dédouanement</u> import est à la charge de l'acheteur sauf s'il s'agit d'une vente <u>DDP</u> .	<ul style="list-style-type: none"> • Documents exigés par la douane

3.2.7.Phase 7 : Le suivi

Il est important que l'entreprise s'interroge sur la qualité des prestations logistiques des transporteurs auxquels elle fait appel.

NB : Nous vous proposons dans cette fiche technique un tableau de bord de l'activité logistique qui établit un certain nombre de ratios significatifs pour permettre de détecter les dysfonctionnements et d'y remédier.

3.3. La préparation de l'expédition de la marchandise

L'emballage d'une marchandise est souvent vu pour sa fonction marketing, de par l'image qu'il véhicule. Or il ne s'agit pas là de la seule fonction de l'emballage. Il vise également à protéger le produit lors des manipulations liées au transport et au stockage où il subit de nombreuses agressions dynamiques. En outre, s'il est plus facile de donner des instructions pour un transport par camion complet d'usine à usine, cela devient impossible dans les cas où des ruptures de charge interviennent. Souvent, les opérateurs ne sont pas des spécialistes du produit et ils ont en charge des colis aux contenus fort différents qu'ils sont tentés de traiter de la même manière. Pour toutes ces raisons, l'emballage et le marquage, ainsi que le contenant de vos marchandises doivent occuper une place prépondérante dans la gestion de vos acheminements.

3.3.1.Emballage et marquage

- Les contraintes liées à l'emballage et au marquage
- La gestion des emballages et du marquage

3.3.1.1. Les contraintes liées à l'emballage et au marquage

Dès que votre produit risque d'être mélangé à d'autres ou de subir des ruptures de charge lors de son transport, son emballage doit être soumis à différents types de contraintes :

- **La protection du produit** - Le produit doit être à l'abri des chocs et autres agressions mécaniques, des détériorations par agents chimiques, des conditions climatiques (dans le cadre du transport maritime, la



marchandise peut être stockée sur le quai d'un port - lors d'un transport dans des wagons ou des remorques de camion en été, la température dans les containers laissés au soleil peut atteindre 60°, ...), des vols et dégradations volontaires, ... Pour un transporteur, un produit est en bon état si son enveloppe extérieure est intacte. Le commanditaire ne recevra donc des dédommagements que si l'emballage présente des dégradations. Certains emballages sont conçus pour apporter cette preuve : l'enveloppe extérieure est suffisamment fragile pour se déchirer lors d'un heurt violent, mais le produit est également protégé par un sous-emballage.

- **L'aptitude à la manutention** - L'emballage doit faciliter le chargement et le déchargement. Pour transporter des colis, il faut pouvoir les saisir et les maintenir. Si les dimensions ou le poids dépassent ce qu'un individu peut normalement porter, des accessoires tels que poignées ou sangles doivent être ajoutés. De plus, si les manutentionnaires sont relativement bien équipés en Europe, ce n'est pas forcément le cas pour toutes les destinations. Avant d'envoyer votre produit groupé en palettes, assurez-vous, par exemple, que le lieu de destination dispose des moyens de levage nécessaires !
- **L'unité de charge** - Il convient de rechercher la standardisation de l'emballage et d'essayer de lui donner des dimensions qui soient des sous-multiples des dimensions internes des ULD utilisées usuellement dans les conteneurs maritimes et aériens, palettes, wagons de chemin de fer, camions, ... Même si vous choisissez le transport en conventionnel, c'est-à-dire en vrac, par colis ou caisses, le respect de cette contrainte vous facilitera la vie si vous décidez un jour de passer au transport en ULD ;
- **La durée de conservation** - Dans de nombreuses situations, le produit pourrait être stocké durant une longue période (par exemple en cas de transport par bateau jusqu'aux antipodes, de constitution de stocks de sécurité de pièces de rechange, de provisions stratégiques en cas de risques de ruptures de stock, ...). Il est donc impératif de bien connaître la durée de conservation supplémentaire, résultant des contraintes logistiques. L'emballage doit garantir la bonne conservation du produit au terme d'une longue conservation. Si cette durée de conservation supplémentaire ne peut être connue, il faudra arrêter une date limite de conservation garantie.
- **Le poids** - Le coût du transport étant déterminé sur base du poids et/ou du volume, le plus léger et/ou le moins encombrant est en principe préférable.
- **Le volume** - Le produit ne peut-il être démonté ou adapté de telle manière qu'il entre dans un volume standard afin de bénéficier d'un tarif plus avantageux et surtout de meilleures conditions de transport, de stockage et de manutention ? De plus, si par exemple votre produit doit être stocké selon une position déterminée de type "haut - bas", il vaut mieux ne pas se fier uniquement au marquage, mais prévoir un emballage dont la forme oblige un stockage correct (extrémité pointue par exemple).



- **Les réglementations** - Toutes les conventions de transport, et la plupart des pays réglementent les emballages et les matériaux, notamment au niveau de leur marquage.
- **Le marquage** - L'emballage devra comporter des mentions telles que le nom, l'adresse, la qualité de l'expéditeur et du destinataire, les instructions normalisées concernant la manutention, les indications pour la douane, le marquage des produits dangereux, ... Ces marquages font l'objet de normes (nationales) qu'il est conseillé de respecter. Les instructions de manutention doivent être lisibles, identifiables, indélébiles et conformes aux réglementations du pays de destination. Ces instructions sont, par exemple, Haut, Bas, Côté à ouvrir, Fragile, ou sont représentées par des pictogrammes (un verre = fragile, un parapluie = craint l'humidité, ...). Vous veillerez cependant à ne jamais mentionner le contenu de l'emballage, en raison de la fréquence des vols. 25 % des marchandises perdues lors du transport sont des marchandises volées.
- **L'élimination des déchets** - La plupart des pays européens ont à l'heure actuelle une législation sévère en matière de déchets. Les emballages industriels en font partie. Le respect de cette législation a un coût. L'utilisation de certains matériaux sera donc à éviter, et particulièrement ceux dont le recyclage ou la réutilisation est impossible et leur mise en décharge inévitable.
- **Les exigences du client** - Les acheteurs ont souvent des procédures de réception et de stockage des marchandises qu'il faut respecter. L'emballage devra être adapté au transport et à la manutention dont il fera l'objet et aux contraintes internes du client.

NB : Il convient de sélectionner un emballage résistant et adapté au moyen de transport car 50 % des pertes en cours de transport sont dues à des emballages défectueux.

Un mauvais emballage peut conduire à :

- un préjudice commercial, l'aspect extérieur du produit n'étant alors ni valorisant, ni sécurisant quant à la qualité de son contenu ;
- un préjudice financier lorsque le destinataire refuse le paiement ou la prise en charge de la marchandise ;
- un préjudice au point de vue couverture des risques, car les assurances refusent d'indemniser des avaries dues à des emballages considérés comme défectueux.

3.3.1.2. La gestion des emballages et du marquage

La problématique des emballages peut être gérée en interne ou en externe :



- Si l'exportateur réalise lui-même l'emballage, il devra le soumettre à un laboratoire d'essais qui délivrera un certificat attestant les caractéristiques et l'adéquation emballage/produit. La délivrance de ce certificat protège l'expéditeur qui est alors certain d'être indemnisé en cas d'avaries sans que puisse lui être opposé un défaut d'emballage. La sécurité absolue n'est obtenue que par le certificat international de garantie de l'emballage dénommé CIGE.
- Si l'exportateur se tourne vers un sous-traitant, cette formule lui garantit une indemnisation importante si la responsabilité de l'emballer est reconnue lors d'un sinistre.

3.3.2. Contenants

On distingue principalement deux catégories de contenant, à savoir **le transport en unités de charge** au moyen de palettes et de conteneurs, ou **le transport en conventionnel** (vrac, colis ou caisses). Le transport en unités de charge connaît une progression rapide. La manutention y est facilitée et l'on peut réaliser le transport de bout en bout aisément, même en utilisant différents véhicules. Nous nous attardons sur les deux contenants que ce type de transport utilise, à savoir :

- Les palettes
- Les conteneurs

3.3.2.1. Les palettes

Une palette est constituée d'un plateau apte à supporter un lot de colis rassemblés en une seule unité de chargement protégée d'une housse, d'un filet ou d'un cerclage. Elle répond généralement à des dimensions normalisées. Elle est soit fournie gratuitement, donc non récupérée par l'expéditeur, soit sa récupération est confiée à un intermédiaire tel que le transporteur.

Le développement des palettes a considérablement facilité le chargement, les stockages et la protection des marchandises contre le vol.

NB : Le réacheminement de vos palettes chez le client n'est pas toujours chose aisée ! En effet, le transporteur ne peut pas toujours suivre de près les manutentions apportées à la marchandise lorsque celle-ci est déchargée. Il ne ramène donc pas toujours le bon nombre de palettes, ou tout simplement ne remporte pas les palettes qui vous appartiennent. Or bon nombre de contrats de transport se déroulent mal à cause de ce problème. Des solutions peuvent être apportées en utilisant des palettes de couleur facilement identifiables, ou en ne confiant pas cette tâche au transporteur (par exemple en facturant les palettes au client).



3.3.2.2. Les conteneurs

Un conteneur est un caisson métallique pouvant contenir des lots de marchandises à transporter par plusieurs moyens de transport, sans ruptures de charge. Sa standardisation (selon les normes ISO) et son interchangeabilité en font un moyen de transport extrêmement pratique, surtout lorsqu'il s'agit d'un transport multimodal, c'est-à-dire utilisant plusieurs modes de transport différents (route, mer, train).

Il permet :

- d'éliminer les ruptures de charges ;
- de protéger les marchandises des agressions de l'environnement extérieur ;
- d'améliorer la sécurité des marchandises, notamment contre le vol ;
- d'accélérer les opérations de manutention et de transfert.

Il peut en résulter de nombreuses économies en terme de coût de transport, d'assurance, de manutention, d'emballage, ...

Ces économies seront maximales si le conteneur est complet. Les marchandises voyagent alors en l'état, de domicile à domicile, sans ruptures de charge. Cette condition idéale s'appelle **FCL (Full Container Load)** . Lorsque le volume des marchandises est insuffisant pour remplir complètement un conteneur, le transitaire recourra, par souci de rentabilité, au groupage de lots de marchandises d'un ou de plusieurs expéditeurs, destinés à un ou plusieurs destinataires. Le conteneur est alors qualifié de **LCL (Less than a Container Load)**.

Les termes **empotage** et **dépotage** sont spécifiques au maniement des conteneurs. L'empotage est l'opération qui vise au chargement des marchandises dans le conteneur. Le dépotage est l'opération inverse. Ce sont les termes qu'il faut employer afin de ne pas confondre ces opérations avec celles du chargement et déchargement du conteneur plein sur le moyen de transport.

3.3.3.L'assurance transport

Les marchandises encourent des risques ordinaires durant leur acheminement vers le client, liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charge et au transport lui-même. Des risques particuliers peuvent s'ajouter tels que les émeutes, les grèves, les sabotages et les conflits armés. L'assurance transport permet de couvrir tout ou partie des dommages qui pourraient résulter de ces différents risques.

NB : Une distinction fondamentale est à retenir en matière d'assurance transport. Il est important en effet de ne pas confondre l'assurance transport marchandise et l'assurance responsabilité du transporteur. Nous vous mettons particulièrement en garde par rapport à ce point précis et nous vous invitons à consulter impérativement la section qui y est consacrée !



Au travers des pages suivantes, nous nous consacrerons uniquement à l'étude de l'assurance transport marchandises, c'est-à-dire à l'assurance qui soit compense les plafonds d'indemnités versées par le transporteur lorsque sa responsabilité est engagée, soit permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi lorsque le transporteur est exonéré de toute responsabilité.

- Distinction fondamentale
- Définition et acteurs
- Choix de l'assureur
- Coût
- Garanties
- Polices
- Règlement des sinistres
- Contrat d'assurance transport

3.3.3.1. Distinction fondamentale

Une distinction fondamentale doit être effectuée entre **l'assurance transport marchandises** et **l'assurance responsabilité du transporteur**. Les opérateurs de commerce international font en effet très souvent l'amalgame entre ces deux types de couverture. L'assurance responsabilité du transporteur est automatiquement prise par le transporteur pour couvrir sa propre responsabilité. En cas de dommages, si sa responsabilité est engagée, vous recevrez une indemnité forfaitaire dont le montant est fixé dans les conventions internationales et qui correspond le plus souvent à une somme inférieure au dommage réellement subi. En outre, si la responsabilité du transporteur n'est pas engagée, vous ne recevrez tout simplement aucune indemnité. C'est notamment pour ces raisons qu'il est important que vous vous informiez des risques que vous prenez en ne contractant pas une assurance supplémentaire à celle du transporteur !

- Assurance transport marchandises versus assurance responsabilité du transporteur
- Etendue de la responsabilité du transporteur et indemnités prévues par les conventions internationales

3.3.3.1.1. Assurance transport marchandises versus assurance responsabilité du transporteur

NB : ATTENTION NE CONFONDEZ PAS : Assurance transport marchandises & Assurance responsabilité du transporteur

Assurance transport marchandises COMMANDITAIRE DE TRANSPORT	Assurance responsabilité du transporteur TRANSPORTEUR
<ul style="list-style-type: none"> • Assurance au choix de l'assuré (faire attention aux risques couverts et aux risques exclus). • Indemnisation calculée sur la 	<ul style="list-style-type: none"> • L'indemnisation est prévue par les conventions régissant chaque mode de transport. • Indemnités plafonnées en



<p>valeur assurée de la marchandise.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indemnisation en cas de préjudice en fonction des risques garantis. 	<p>fonction du poids de la marchandise.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indemnisation seulement si le transporteur n'a pu s'exonérer de sa responsabilité et en fonction de la valeur de la marchandise.
--	--

NB : La police d'assurance du transporteur ne couvre que les dommages où la responsabilité du transporteur est engagée ! Si un accident survient et que la responsabilité du transporteur n'est pas établie, et si vous n'avez pas souscrit à une assurance transport marchandises, vous ne serez pas remboursé des dommages subis. D'ailleurs, même si la responsabilité du transporteur est engagée, l'indemnisation que vous recevrez en remboursement de votre dommage sera limitée par ce qui est prévu dans les conventions internationales (de l'ordre de 10 euros/kilogramme pour le transport maritime, par exemple).

NB : Méfiez-vous donc d'un transporteur qui vous dit "Ne vous tracassez pas, vous êtes assuré..". Même si cette parole est de bonne foi, elle signifie souvent que le transporteur est assuré. Mais si sa responsabilité n'est pas engagée, c'est vous qui devrez supporter l'entièreté du dommage.

3.3.3.1.2. Etendue de la responsabilité du transporteur et indemnités prévues par les conventions internationales

3.3.3.1.2.1. Le transporteur routier

La convention relative aux contrats de transports internationaux de marchandises par route, connue sous l'abréviation CMR et signée à Genève en 1956 détermine le champ de la responsabilité du transporteur routier.

Le transporteur routier n'est pas responsable des pertes ou dommages subis par la marchandise s'il prouve qu'ils proviennent :

- du vice propre de la marchandise ;
- d'un cas de force majeure ;
- de la faute du chargeur ou du destinataire.

Concernant l'indemnisation de la victime du dommage, il n'existe à l'heure actuelle aucune harmonisation au niveau européen. Cette carence entraîne malheureusement des distorsions importantes.

3.3.3.1.2.2. Le transporteur ferroviaire

La convention relative aux contrats de transports internationaux ferroviaires de marchandises, connue sous l'abréviation CIM (ou convention de Berne) datant de 1980, détermine le champ de la responsabilité du transporteur ferroviaire.



Le transporteur ferroviaire n'est pas responsable des pertes ou dommages subis par la marchandise s'il prouve qu'ils proviennent :

- du vice propre de la marchandise ;
- d'un cas de force majeure ;
- de la faute du chargeur ou du destinataire.

Concernant l'indemnisation de la victime du dommage, il n'existe à l'heure actuelle aucune harmonisation au niveau européen. L'indemnisation est le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées. Ce mécanisme d'indemnisation amènera souvent l'entreprise exportatrice à percevoir une indemnité bien inférieure à la valeur des marchandises.

3.3.3.1.2.3. Le transporteur maritime

La convention internationale en matière de connaissance de 1968, plus connue sous le nom de " règles de La Haye " et " convention de Bruxelles " relative aux contrats de transports internationaux de marchandises par mer détermine le champ de la responsabilité du transporteur maritime.

Le transporteur maritime n'est pas responsable des pertes ou dommages subis par la marchandise s'il prouve qu'ils proviennent :

- de la non navigabilité du navire ;
- d'une faute nautique de l'équipage ;
- d'un incendie ;
- d'un cas de force majeure ;
- de grèves ou lock-out ;
- du vice propre de la marchandise et de freinte de route ;
- d'une faute du chargeur ;
- de vices cachés du navire échappant à un examen vigilant ;
- d'un acte ou d'une tentative de sauvetage de vies ou de biens en mer ;

Concernant l'indemnisation de la victime du dommage, il n'existe à l'heure actuelle aucune harmonisation au niveau européen. L'indemnisation est le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées. Ce mécanisme d'indemnisation amènera souvent l'entreprise exportatrice à percevoir une indemnité bien inférieure à la valeur des marchandises.

NB : En matière de transport maritime, l'assurance transport marchandises est indispensable. En effet, lorsqu'un bateau fait naufrage, les frais d'avarie commune résultant des décisions prises pour "sauver le navire" donnent lieu à contribution. Les frais et sacrifices sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte, mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Or, l'assurance du transporteur ne prend pas en charge la totalité de ces frais, la responsabilité du transporteur n'étant pas



engagée dans ce cas. Les sommes mises en jeu peuvent être considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer via une assurance transport marchandises de type « tous risques »

3.3.3.1.2.4. Le transporteur fluvial

A l'exception des conventions connues sous les noms de " règles du Rhin/Anvers/Rotterdam " de 1979 et de " Convention de Belgrade pour la Navigation sur le Danube ", il n'y a pas d'autres conventions internationales concernant particulièrement la navigation fluviale. Il existe toutefois un projet de convention internationale, CMN, pour le transport par voies de navigation intérieure.

Le transporteur fluvial n'est pas responsable des pertes ou dommages subis par la marchandise s'il prouve qu'ils proviennent :

- d'un cas de force majeure ;
- du vice propre de la marchandise ;
- de la faute du chargeur.

3.3.3.1.2.5. Le transporteur aérien

La convention de Varsovie de 1929 ainsi que le protocole de Montréal de 1975 déterminent que le transporteur aérien n'est pas responsable des pertes et dommages subis par la marchandise s'il prouve que :

- lui et ses préposés ont pris toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ou qu'il leur était impossible de les prendre (cas de force majeure) ;
- les pertes ou dommages proviennent d'une faute de pilotage, de conduite de l'avion ou de navigation ;
- la personne lésée a causé le dommage ou y a contribué.

Concernant l'indemnisation de la victime du dommage, il n'existe à l'heure actuelle aucune harmonisation au niveau européen. L'indemnisation est le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées. Ce mécanisme d'indemnisation amènera souvent l'entreprise exportatrice à percevoir une indemnité bien inférieure à la valeur des marchandises.

Le transporteur aérien peut émettre des réserves précises au moment de la prise en charge de la marchandise. Ces réserves seront portées sur la Lettre de Transport aérien (contrat de transport aérien) et ont pour effet de renverser la charge de la preuve. Cependant, les compagnies refusent généralement de prendre en charge les colis suspects ou dont les caractéristiques ne correspondent pas à la lettre de transport aérien.



3.3.3.2. Définition et acteurs

- Définition de l'assurance transport
- Les différents acteurs

3.3.3.2.1. Définition de l'assurance transport

L'assurance est une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré(s), à indemniser celui-ci (ceux-ci) ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord.

3.3.3.2.2. Les différents acteurs

L'assureur : compagnie d'assurance ou agent souscripteur ayant pouvoir pour compte d'une ou plusieurs compagnies et/ou assureurs-souscripteurs.

Le réassureur : compagnie ou groupe souscripteur agissant pour le compte de plusieurs compagnies et qui se charge d'assurer les assureurs.

NB : Dans le choix de votre compagnie d'assurance, un critère à retenir est celui de la réassurance. Inquiétez-vous de savoir si votre compagnie est bien réassurée par une autre. Ainsi, si vous subissez un dommage grave, vous augmentez vos chances d'être remboursé.

L'assuré : personne physique ou morale qui bénéficiera de l'indemnité s'il y a survenance d'un sinistre couvert aux termes de la police souscrite.

NB : Signalons que ce n'est pas toujours le preneur d'assurance qui sera le bénéficiaire de l'assurance. Dans une vente CIF, par exemple, le vendeur souscrit une assurance pour le compte de l'acheteur.

Le courtier : le courtier en assurance conseille l'assuré et négocie avec les assureurs. Son rôle est avant tout de défendre les intérêts de l'assuré. C'est lui qui rédigera et établira la police d'assurance après en avoir négocié les termes et conditions avec l'assuré concerné. C'est également le courtier qui s'occupera de toutes les communications entre l'assuré et les assureurs et qui veillera aux règlements des primes et sinistres pour le risque en cours. Dans le cadre d'un environnement international, les grands groupes de courtage se sont munis de la force de frappe nécessaire pour être désormais présents sur les cinq continents. Cette situation logistique importante permet, de ce fait, aussi bien aux multinationales qu'aux PME, de disposer d'une structure qui leur permette d'être en situation de confort au travers de toutes leurs opérations commerciales.

NB : Le courtier est incontournable quand on entre dans un domaine aussi technique que l'assurance du transport de marchandises. Il existe en effet énormément de couvertures qui nécessitent un know-how indispensable. Il convient de se munir de ses conseils vous permettant de la sorte de vous



concentrer sur vos activités sans vous demander ce que vous risquez à chaque opération.

3.3.3.3. Choix de l'assureur

En terme d'assurance transport, l'entreprise peut s'adresser :

- à une compagnie d'assurance de son pays ;
- à un agent d'assurance, mandataire d'une compagnie d'assurance ;
- à un courtier, mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance ;
- à son transitaire.

La solution du courtier en assurance est la plus recommandable notamment pour les PME dont les intérêts seront probablement mieux défendus par ce type d'intermédiaire.

La réglementation à l'importation de certains pays (le plus souvent en Afrique et en Amérique du Sud) exige parfois la souscription des polices d'assurance transport auprès de compagnies nationales dudit pays. Cette mesure était également d'application en Europe de l'Est mais, compte tenu des modifications politiques récentes, il est probable que des modifications substantielles se mettent en place dans les années à venir. Il est dès lors prudent de vérifier l'étendue des garanties accordées par ces pays ainsi que les risques de non-indemnisation en cas de sinistre dans la devise du contrat.

NB : Dans les circonstances énoncées plus haut, des polices de couvertures supplémentaires peuvent être souscrites dans votre pays. Ces polices peuvent soit assurer les différences de conditions, soit donner une contre-garantie couvrant la défaillance du pays où a dû être souscrite l'assurance.

3.3.3.4. Coût de l'assurance

Acheteurs et vendeurs, selon l'incoterm choisi, sont libres de souscrire ou non une assurance sauf sur certaines destinations où l'assurance est obligatoire.

Le coût moyen de l'assurance varie entre 1,1 % et 2% du coût du transport, sauf pour certaines liaisons vers les pays en voie de développement où le coût de l'assurance peut atteindre 8% du coût de transport.

Le coût de l'assurance dépend :

- de la nature de la marchandise (fragile, périssable, dangereuse, ...) ;
- de la qualité de l'emballage et du marquage ;
- du mode de transport (par exemple, l'assurance " air " est moins chère que l'assurance " mer ") ;
- de l'itinéraire et de la zone géographique desservie ;
- de la garantie choisie.



En cas de transport maritime ou aérien, la prime d'assurance est calculée sur base de la **valeur assurée**. Cette valeur assurée fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination (on parle de marchandises CIF) majoré de 10 à 20 % (afin de tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition).

NB : La société orientée vers le commerce international fera de grandes économies en primes d'assurances si son risque à l'exportation est entouré de toutes les mesures de sécurité requises. En effet, en cas de sinistralité importante, les primes seront revues à la hausse. Il faut donc pouvoir contrebalancer le coût de la prévention par rapport au coût des primes. A chaque fois que la prévention est possible, il est important de s'en préoccuper et de gérer l'exportation " en bon père de famille ". Les économies que vous réaliserez en primes d'assurance par ce biais peuvent être substantielles.

3.3.3.5. Garanties

D'une façon classique, les assurances couvrent la marchandise tout le long des maillons de la chaîne transport. Cette couverture générale évite de souscrire des polices d'assurance pour chaque mode de transport utilisé.

Les polices couvrent tous les types de marchandises, en dehors du moyen de transport lui-même. Les assurances définissent de façon presque uniforme les risques assurés et les risques exclus ainsi que certains principes de fonctionnement.

Risques couverts	Risques exclus
<ul style="list-style-type: none"> • Risques liés au transport principal. • Risques liés à la manutention. • Risques pour le pré- et le post-acheminement dans le cadre d'assurances "magasin à magasin" (en aérien et en maritime). • Plus particulièrement : <ul style="list-style-type: none"> • l'avarie commune pour le transport par bateau ; • l'avarie particulière pour tous les types de transport ; • l'avarie en frais pour tous les types de transport. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire. • Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin. • Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport. • Influence de la température. • Insuffisance ou inadaptation du conditionnement. • Préjudices financiers commerciaux (retard, perte de client, ...). • Commerce prohibé ou clandestin. • Vol de la marchandise.

La couverture étendue "tous risques" couvre l'ensemble des risques couverts repris ci-dessus.



NB : Soyez vigilant ! La couverture "tous risques" porte mal son nom ! Elle ne couvre pas la marchandise contre **tous** les risques (voir ci-dessus la nature des risques exclus).

Prenons un exemple : vous exportez des marchandises très oxydables. Vu le sel contenu dans l'eau de mer, votre marchandise pourrait être altérée par les embruns. Dans ces conditions, vous devez spécifier cette caractéristique de votre produit à votre assureur pour qu'il rajoute une clause spécifique dans votre police d'assurance. De même, les risques de guerres, grèves et émeutes restent à charge des assurés sauf s'il y a convention expresse.

NB : **En cas de transport maritime ou fluvial, l'assurance tous risques est primordiale.** En effet, lorsqu'un bateau fait naufrage, les frais d'avarie commune résultant des décisions prises pour "sauver le navire" donnent lieu à contribution. Les frais et sacrifices sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte, mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Or l'assurance du transporteur ne prend pas en charge la totalité de ces frais, la responsabilité du transporteur n'étant pas engagée dans le cas de l'avarie commune. Le(s) propriétaire(s) des marchandises doit(vent) donc impérativement s'assurer contre ce risque via l'assurance "tous risques".

3.3.3.6. Polices

- Selon le type de risques
- Selon la périodicité de l'expédition
- Selon le souscripteur

3.3.3.6.1. Selon le type de risque

- L'assurance " franco d'avaries particulières " (transport maritime - FAP) est la garantie de base exigée dans une vente CIF. Elle couvre l'avarie commune.
- **L'assurance "franco d'avaries particulières sauf"** (transport maritime - " FAP sauf ") ou **"accidents caractérisés"** (transport terrestre) couvre les dommages limitativement énumérés dans la police, et dont la preuve incombe à l'assuré. L'assurance " FAP sauf " couvre toujours l'avarie commune et les avaries particulières.
- L'assurance **"tous risques"** couvre tous les risques qui ne sont pas exclus expressément dans la police. Elle exclut systématiquement le vol.
- L'assurance **"risques de guerre et assimilés"** couvre en particulier les risques de guerre et de terrorisme.



3.3.3.6.2. Selon la périodicité des expéditions

- **Police au voyage (ou encore police facultative)** : elle couvre un voyage, pour une valeur et pour une destination précises. Elle est souscrite à chaque expédition.
- **Police à alimenter** : elle couvre une quantité déterminée de marchandises de même nature sur plusieurs expéditions échelonnées sur une durée indéterminée. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un " avis d'aliment " .
- **Police d'abonnement (ou police flottante)** : elle couvre tous les envois d'un exportateur quels que soient les marchandises, leurs quantités, leurs destinations et les modes de transport utilisés sur une durée déterminée. L'assureur s'engage à couvrir automatiquement les expéditions, aux taux de prime et conditions d'assurance convenus dans la police d'abonnement, même lorsqu'il y a déclaration tardive, oubli ou omission involontaire.

NB : Un oubli de déclaration de transport est à la portée de tout le monde ! Nous vous conseillons donc d'éviter les polices d'assurance au cas par cas. De plus, vous obtiendrez de meilleurs taux de prime avec une police d'abonnement.

3.3.3.6.3. Selon le souscripteur

- **Police tiers-chargeur** : l'expéditeur demande à son transporteur ou son transitaire de souscrire une assurance pour son compte. Cette police fonctionne de la même façon que les polices d'abonnement.

3.3.3.7. Règlement des sinistres

Dès qu'une perte ou un dommage frappant les marchandises est constaté, l'assuré ou son mandataire doit :

- émettre des réserves précises sur le document de livraison ;
- confirmer ces réserves par un recommandé au transporteur et inviter celui-ci à se faire représenter à l'expertise. A cet égard, il y aura lieu d'indiquer le jour et l'heure d'expertise ;
- signaler le dommage ou la perte, dans les plus brefs délais, à l'assureur ou à son mandataire. Il est important également d'informer le courtier ou son correspondant de la même manière ;
- faire constater la réalité et l'importance des pertes par l'expert ou l'organisme mandaté par les assureurs ;
- prendre, en bon père de famille, toutes les dispositions utiles pour préserver la marchandise suite au sinistre.

C'est à l'assuré, réceptionnaire des marchandises, ou à son mandataire, qu'incombe la charge de réunir les éléments établissant le bien-fondé de la réclamation. Il devra constituer un dossier sinistre comportant, en général :



- la police d'assurance ;
- le titre de transport comportant les réserves éventuelles ;
- la liste de colisage;
- 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, analyse 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 qui versera, dans les limites fixées par les conventions internationales, les indemnités dues, si leur responsabilité n'a pu être dérogée.

En cas d'avarie commune, chacune des entreprises qui a placé des marchandises sur le bateau verse une provision pour contribution à l'avarie. Cette contribution aux frais de sauvetage du bateau sera répartie entre les propriétaires des marchandises transportées au prorata de la valeur de celles-ci. Après calcul de cette répartition définitive (nommée " dispache "), l'assureur règle le montant défini.

3.3.3.8. Contrat d'assurance transport

- Principe
- Les éléments à ne pas oublier dans le contrat
- Clause spécifique

3.3.3.8.1. Principe

Les parties en présence établissent librement les termes et conditions de couverture. Généralement, celles-ci se réfèrent à des contrats types. Dans le cas de conditions non prévues par la police, c'est en général la loi du lieu de souscription de l'assurance qui sera d'application. De plus, si des clauses particulières sont prévues, celles-ci ont toujours prévalence sur les conditions générales et conventionnelles.

NB : L'acheteur, devenu propriétaire de la marchandise, a intérêt à maintenir la continuité de l'assurance auprès des mêmes assureurs que ceux du vendeur qui ont couvert l'acheminement. Il évitera de la sorte toute discussion en cas de sinistre au moment de la prise en livraison.

3.3.3.8.2. Les éléments à ne pas oublier dans la police

- **la nature de la garantie choisie** , c'est-à-dire l'étendue de la garantie souhaitée ;



- **le lieu des risques**, à savoir où commencent et où se terminent les risques couverts ;
- **le temps des risques** : cette notion recouvre la durée de la garantie qui doit coïncider avec celle du voyage ;
- **la nature de la marchandise** : description de la marchandise, de son emballage, de son contenant, ... ;
- **le moyen de transport** ;
- **la valeur assurée** : cette valeur sert de base de calcul à la prime d'assurance et fixe la limite d'indemnisation en cas de sinistre. Elle correspond usuellement au coût de revient des marchandises à destination majoré de 10 à 20 % (pour tenir compte du profit espéré ou des frais engagés par une nouvelle expédition) ;
- **les antécédents** : en principe, l'assuré doit fournir à l'assureur les éléments statistiques du risque qu'il demande en couverture.

3.3.3.8.3. Clause spécifique

- **Extend cover clause** : une fois importées ou achetées, les marchandises sont entreposées en vue de leur transformation, de leur assemblage ou de leur vente. Cet entreposage peut avoir lieu dans les locaux d'un transitaire, dans des magasins publics ou dans les magasins de l'acheteur. Durant ce temps, les marchandises sont exposées à une série de risques tels que incendies, vols, explosions, chutes d'avions, impacts de véhicules, dégâts des eaux et intempéries. Il faut donc veiller à couvrir les produits, ce qui peut être effectué dans le cadre d'une assurance transport (Extend cover clause).

3.3.4. Les incoterms

Les incoterms (International Commercial Terms) visent à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langues et de pratiques commerciales différentes.

Ils ont été mis au point par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) en 1936 et font l'objet de révisions régulières. Ils ont pour but de régler :

- la répartition des frais liés au transport des marchandises ;
- le transfert des risques au cours du transport des marchandises.

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

- **les incoterms de vente au départ** (familles des E, C ou F) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par l'acheteur;
- **les incoterms de vente à l'arrivée** (famille des D) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur;



- **l'incoterm DAF** , où le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs extérieurs tels que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes. Ce choix conditionnant le montant du contrat de transport, il est important de respecter certaines **recommandations**.

NB : La langue d'origine des incoterms est l'anglais. De plus, il ne faut pas oublier que les incoterms sont un langage international. Ainsi, utiliser la version française des incoterms peut s'avérer risqué, tout simplement parce que vous ne pourriez pas être compris. Nous avons donc fait le choix de vous les présenter uniquement en anglais, et vous conseillons de toujours utiliser les incoterms dans cette langue.

3.3.4.1. Les incoterms de vente au départ

Les incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises. Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les conditions de prix ou de sécurité dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Les incoterms de cette famille sont les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les PME, qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet jusqu'à destination.

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir :

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP

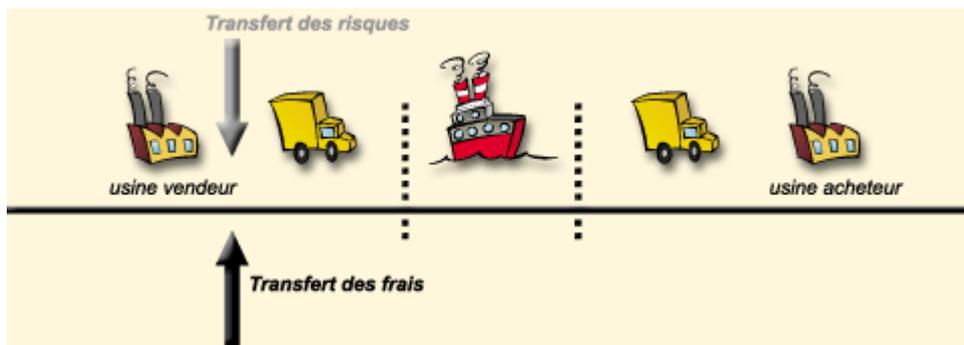
EXW = EX Works (... named place) - A l'usine (... lieu convenu)

Tous modes de transport



	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	A	A
Formalités douanières export	A	A
Chargement moyen de transport principal	A	A
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur



L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur, en son établissement. Le vendeur n'est pas responsable du chargement de la marchandise sur le véhicule fourni par l'acheteur, sauf convention contraire.

NB : Faites attention qu'en Europe, la pratique veut que lorsque l'on achète EXW, la marchandise soit chargée par le vendeur. Mais il ne s'agit là que d'une pratique, aucune obligation ne pousse le vendeur à le faire !!! Si vous vous dirigez vers la grande exportation hors UE, faites attention aux mauvaises surprises !!! Au cas où les parties souhaiteraient faire assumer par le vendeur la responsabilité du chargement de la marchandise au départ ainsi que les risques et frais y afférents, il y aura lieu d'insérer une clause explicite dans le contrat de vente en regard de l'incoterm (par exemple EXW Brussels **chargé** incoterm CCI 2000).

Le transfert des risques et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, de ce point au lieu de destination. **Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur !**



NB : Cet incoterm met les formalités d'exportation à la charge de l'acheteur. Or, il peut être difficile pour l'acheteur de procéder lui-même aux formalités d'exportation dans le pays de départ. Sa mise en oeuvre du point de vue de l'acheteur peut donc être plus difficile que pour les incoterms qui ne recourent pas à cette obligation ! Si l'acheteur n'est pas en mesure d'effectuer directement ou indirectement les formalités douanières à l'exportation, il y aura lieu de systématiquement préférer l'incoterm FCA à EXW.

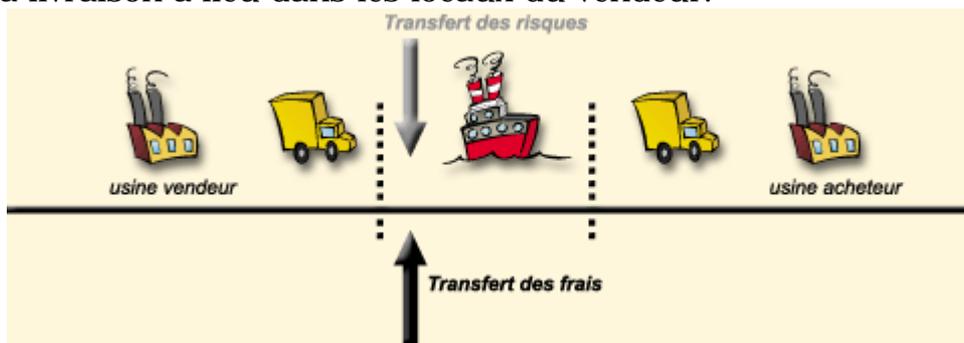
FCA = Free Carrier (... named place) - Franco-transporteur (... lieu convenu)

Tous modes de transport

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	A*	A*
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Sauf si la livraison a lieu dans les locaux du vendeur.



C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur et qui le paye. Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm. Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur " prend en charge " la marchandise.



- **Si le lieu convenu est les locaux du vendeur** , la livraison est effectuée lorsque les marchandises sont chargées sur le véhicule fourni par le transporteur nommé par l'acheteur.
- **Si le lieu convenu n'est pas les locaux du vendeur** , la livraison est effectuée lorsque la marchandise est mise à disposition du transporteur nommé par l'acheteur sur le véhicule du vendeur **non déchargé** .

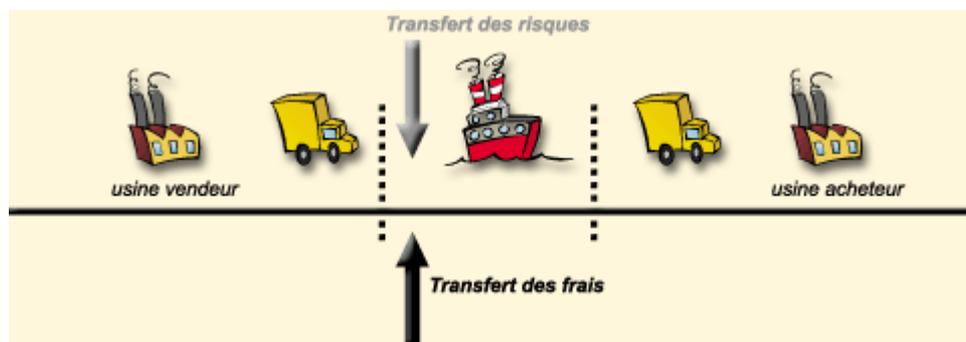
Le vendeur est responsable, à ses risques et frais, de fournir à l'acheteur toutes les autorisations nécessaires à l'exportation des marchandises (licences, formalités douanières, ...).

FAS = Free Alongside Ship (... named port of shipment) - Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	A	A
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur



D'après ce terme, les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans des allèges



(barges ou péniches). Le vendeur fournit la marchandise accompagnée de la facture et des documents spécifiés dans le contrat **et dédouanée à l'exportation (!!! Renversement par rapport aux incoterms 1990 !!!)**. Les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur au moment de la livraison. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage aux marchandises. C'est l'acheteur qui désigne le navire et paye le fret maritime.

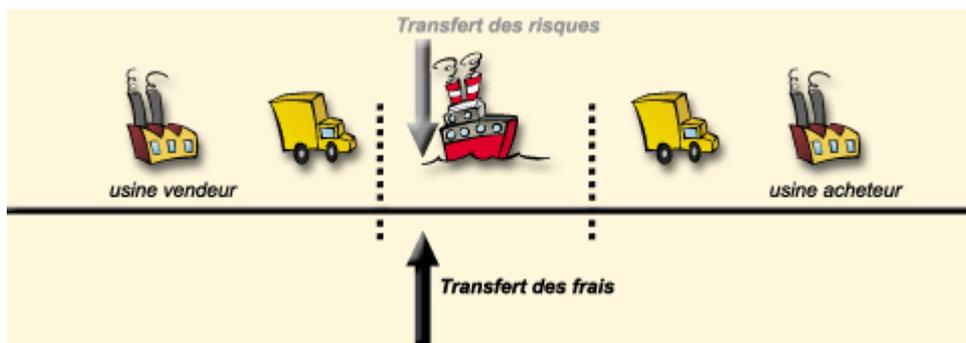
FOB = Free On Board (... named port of shipment) - Franco bord (... port d'embarquement convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V ou A *	V et A *
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Selon le contrat de transport.



Le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu et placer celles-ci à bord du bateau. Le transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur a lieu lorsque les marchandises ont passé le bastingage du bateau. C'est



l'acheteur qui choisit le navire et paye le fret maritime. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

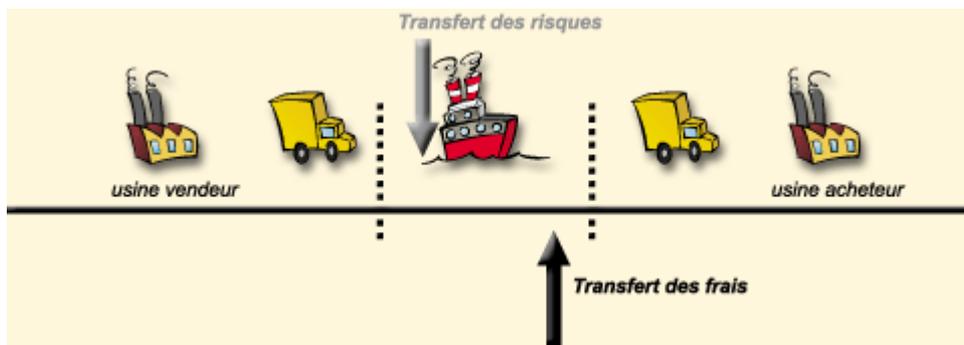
CFR = Cost and Freight (... named port of destination) - Coût et Fret (... port de destination convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures - pour du transport multimodal, il y a lieu de préférer l'incoterm CPT

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V ou A *
Transport principal	V	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	V ou A*	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Selon le contrat de transport.



C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu et qui effectue le chargement sur navire et les formalités douanières d'exportation. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises, ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Le point de transfert de risque est donc le même qu'en FOB.

CIF = Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) - Coût, Assurance et Fret (... port de destination convenu)

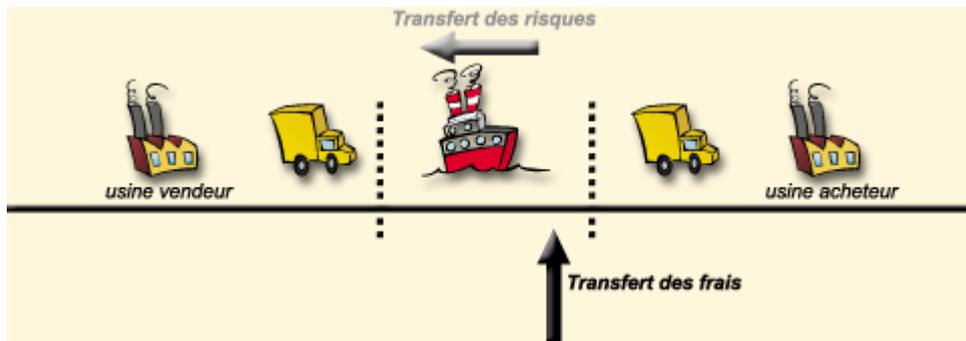


Exclusivement maritime ou par voies navigables - pour le transport multimodal, il y a lieu de préférer l'incoterm CIP

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V ou A *
Transport principal	V	A
Assurance transport	V	A
Déchargement moyen de transport principal	V ou A*	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Selon le contrat de transport.



C'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret maritime jusqu'au port convenu et fournit une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. La police d'assurance ou toute autre preuve de garantie contractée auprès d'un assureur sera transmise à la partie désignée dans le contrat. C'est le vendeur qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. La position du transfert de risque est le passage du bastingage du bateau au port d'embarquement. Le chargement sur navire et les formalités douanières d'exportation sont à la charge du vendeur.

NB : Le vendeur souscrit une assurance transport pour le compte de l'acheteur. Mais ce dernier ignore souvent à quelles conditions, pour quelle valeur, quel voyage et auprès de quels assureurs la couverture a été prise ! De plus, la valeur assurée comprend-elle un bénéfice espéré, les droits d'entrée, les frais de déchargement et d'acheminement éventuels ? L'assurance couvre-t-elle les



marchandises jusqu'au magasin du port de déchargement du navire ou jusqu'au magasin du destinataire final ? Il faut donc que l'acheteur se renseigne auprès du vendeur afin de connaître l'ensemble des conditions d'assurance !

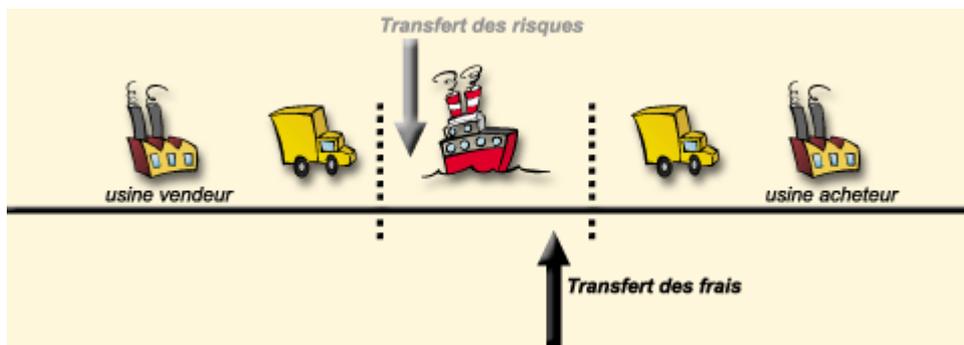
CPT = Carriage Paid to (... named place of destination) - Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport, y compris le transport multimodal

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V ou A *
Transport principal	V	A
Assurance transport	A	A
Déchargement moyen de transport principal	V ou A*	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Selon le contrat de transport.



Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. C'est l'acheteur qui payera l'assurance transport. Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur. Si des transporteurs successifs sont utilisés : le risque est transféré à la remise au premier transporteur. Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur.

CIP = Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination) - Port payé, assurance comprise, jusqu'à (... point de destination convenu)

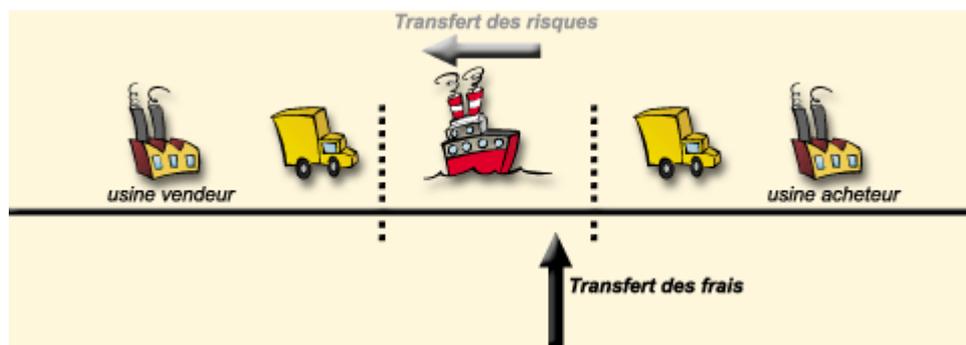


Tous modes de transport, y compris le transport multmodal

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V ou A *
Transport principal	V	A
Assurance transport	V	A
Déchargement moyen de transport principal	V ou A*	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

* Selon le contrat de transport.



Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. C'est également le vendeur qui payera l'assurance transport. Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur. Si des transporteurs successifs sont utilisés : le risque est transféré à la remise des marchandises au premier transporteur. Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur. Le vendeur a de plus l'obligation de fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport. Cette assurance doit être souscrite afin que l'acheteur ou toute autre personne ayant un intérêt dans la marchandise soient en droit de présenter directement sa réclamation à l'assureur. La police d'assurance ou toute autre preuve de garantie contractée auprès d'un assureur seront transmises à la partie désignée dans le contrat.

NB : Le vendeur souscrit une assurance transport pour le compte de l'acheteur. Mais ce dernier ignore souvent à quelles conditions, pour quelle valeur, quel



voyage et auprès de quels assureurs la couverture a été prise ! De plus, la valeur assurée comprend-elle un bénéfice espéré, les droits d'entrée, les frais de déchargement et d'acheminement éventuels ? L'assurance couvre-t-elle les marchandises jusqu'au magasin du port de déchargement du navire ou jusqu'au magasin du destinataire final ? Il faut donc que l'acheteur se renseigne auprès du vendeur afin de connaître l'ensemble des conditions d'assurance !

3.3.4.2. Les incoterms de vente à l'arrivée

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du vendeur. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent quatre termes :

- DES
- DEQ
- DDU
- DDP

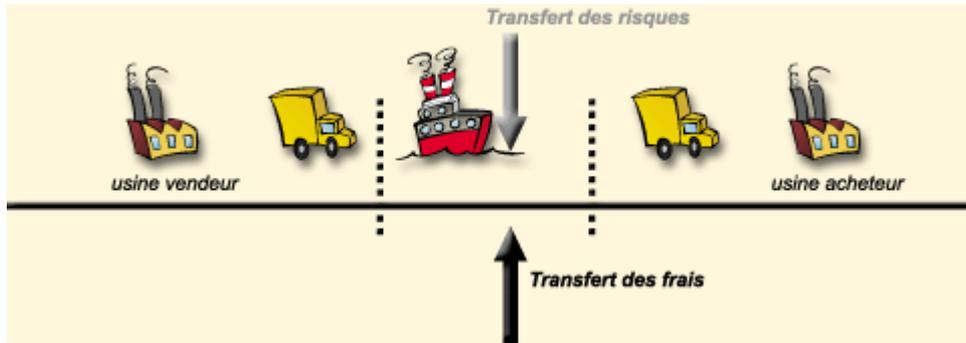
DES = Delivered Ex Ship (... named port of destination) - Rendu Ex Ship (...port de destination convenu)

Transport maritime, par voies navigables intérieures ou transport multimodal

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A



V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur



C'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret et l'assurance, et supporte les risques du transport maritime. Il n'est pas tenu, par contre, de faire assurer la marchandise. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu.

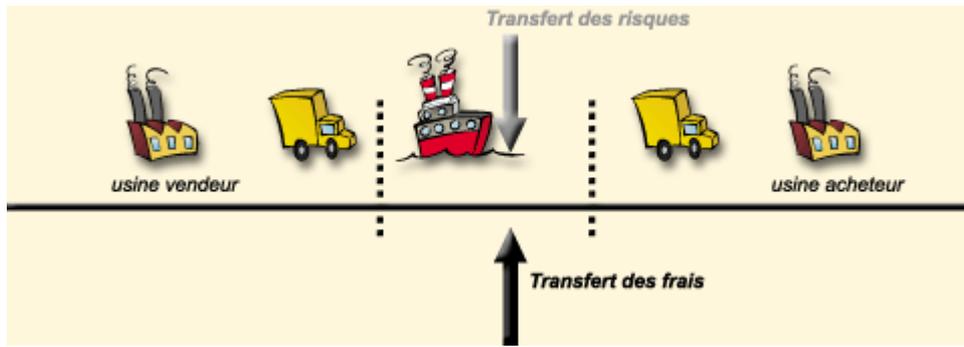
DEQ = Delivered Ex Quay (... named port of destination) - Rendu à quai (...port de destination convenu)

Transport maritime, par voies navigables intérieures ou transport multimodal

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement moyen de transport principal	V	V
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur





Ce terme signifie que les transferts de risques et de frais ont lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, non-dédouanée (**!!! Renversement par rapport aux incoterms 1990 !!!**) et sur le quai du port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise y compris le déchargement au port de destination, mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise.

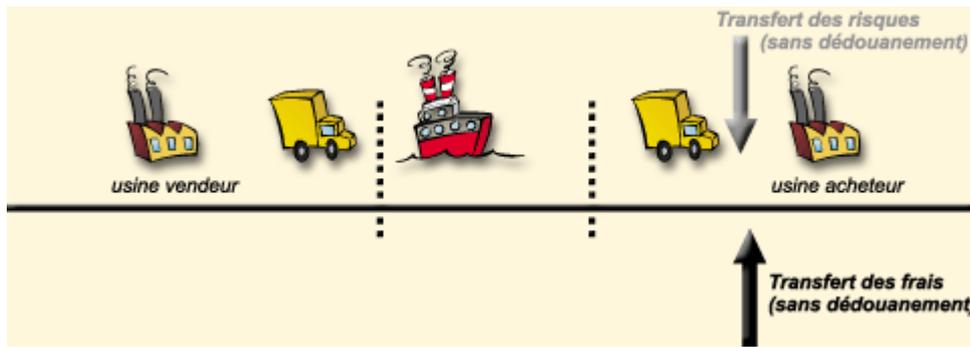
DDU = Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) - Rendu Droits Non Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement moyen de transport principal	V	V
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	V	V

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur





Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition, non-déchargée, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supportera les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise (mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise) jusqu'à ce lieu, à l'exclusion des formalités d'importation, droits, taxes et autres charges officielles exigibles du fait de l'importation.

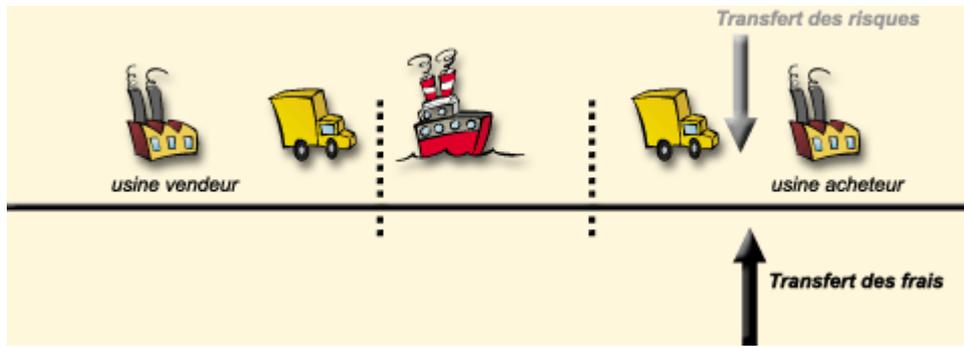
DDP = Delivered Duty Paid (... named place of destination) - Rendu Droits Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement moyen de transport principal	V	V
Formalités douanières import	V	V
Post acheminement	V	V

V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur





C'est le vendeur qui s'occupe de toutes les opérations liées au transport (assurance, transport, formalités douanières et acheminement jusqu'à destination) jusqu'à livraison chez l'acheteur. Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, ou sur site. Sauf stipulation contraire, le déchargement au lieu de destination convenu est à la charge de l'acheteur. Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur le paiement de certains frais payables du fait de l'importation de la marchandise, il faudra le spécifier. Par exemple : Rendu Droits Acquittés, TVA non acquittée (DDP, VAT unpaid).

Ce terme représente l'obligation maximale pour le vendeur !

NB : Cet incoterm met les formalités d'importation ainsi que les droits et les taxes qui en résultent à la charge du vendeur. Il ne doit pas être utilisé si le vendeur n'est pas certain de pouvoir remplir sans difficultés le dédouanement à l'arrivée et obtenir la licence d'importation !

3.3.4.3. L'incoterm DAF

DAF = Delivered at Frontier (... named place) - Rendu Frontière (...lieu convenu)

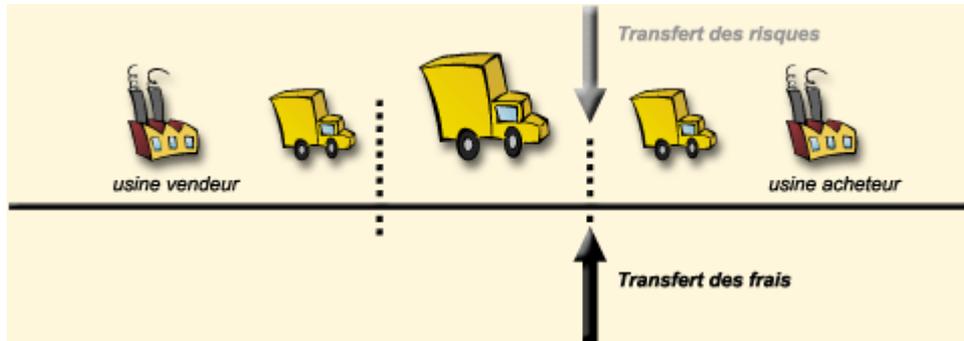
Tous modes de transport, à condition qu'il y ait une frontière terrestre

	Frais	Risques
Emballage	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières export	V	V
Chargement moyen de transport principal	V	V
Transport principal	V*	V*
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement moyen de transport principal	A	A
Formalités douanières import	A	A
Post acheminement	A	A



V : frais / risque à la charge du vendeur - **A** : frais / risque à la charge de l'acheteur

*jusqu'au point frontière désigné.



Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée dédouanée à l'exportation, au point convenu à la frontière de sortie mais avant la frontière douanière du pays d'entrée suivant. Il importe donc de toujours définir la frontière en question en précisant le point et le lieu dans le terme. Les frais de transport et les risques sont assumés jusqu'à cet endroit par le vendeur mais il n'a aucune obligation de faire assurer les marchandises. Sauf mention contraire dans le contrat de vente, la marchandise est livrée non-déchargée par le vendeur.

3.3.4.4. Recommandations

- Remarques générales
- Critères de sélection

3.3.4.4.1. Remarques générales

Les précautions à prendre dans l'utilisation des Incoterms sont les suivantes:

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle.
- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires). Pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Le Havre, CCI 2000.
- Des variantes des incoterms existent et sont susceptibles de porter à confusion. Utilisez ces variantes avec parcimonie sans quoi vous pourriez perdre le bénéfice de la référence aux incoterms. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six interprétations différentes.
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.), information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Exemples : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée.



- Tenir compte du mode de transport. Tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est irrecevable.
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays.
- Toute déviation à une des obligations de l'incoterm doit être clairement exprimée à côté de celui-ci (ex.: DDP SINGAPOUR TVA non-acquittée - Incoterm 2000 CCI).
- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut.
- Dans le cas d'achats "départ", il est impératif pour le client de vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm (seuls les incoterms faisant mention d'une assurance impliquent la souscription de celle-ci !), soit par le contrat commercial.
- Le choix d'un incoterm démontre le niveau de service que soit votre fournisseur vous apportera, soit vous apporterez à votre client. Il est donc évident qu'une marchandise sera vendue ou achetée à des prix largement différents selon l'incoterm utilisé. Soyez-y vigilant lors de vos négociations et de l'établissement de votre devis ! De même, si vous demandez différentes remises de prix pour un même achat, d'importantes différences de prix peuvent apparaître. Soyez alors attentif aux incoterms qui y sont mentionnés et au degré de service en matière de transport qui est attaché à l'offre.

NB : Il est primordial, en raison des adaptations régulières des incoterms, de bien faire attention à la répartition des frais et risques entre vendeur et acheteur qui peut avoir été modifiée par rapport aux versions antérieures. Pour être sûr que la bonne version soit d'application, indiquez dans vos contrats de vente ainsi que dans toute correspondance entre acheteur et vendeur l'année des incoterms que vous désirez invoquer. (Par exemple, pour la révision 2000 : INCOTERM (3 lettres) + LIEU (éventuellement le pays) + " INCOTERMS 2000 CCI ").

De plus, les incoterms sont une matière qui peut s'interpréter en fonction des situations vécues et des utilisateurs. L'aperçu que nous vous offrons n'est en aucun cas une étude complète des Incoterms. Nous vous conseillons de toujours vous baser sur le texte officiel des incoterms dans les publications de la Chambre de Commerce Internationale (CCI). Le texte français est une version officielle et n'est donc pas une traduction du texte anglais qui pourrait être contestée. Toutefois, la langue d'origine des incoterms est l'anglais. De plus, il ne faut pas oublier que les incoterms sont



un langage international. Ainsi, utiliser la version française des incoterms peut s'avérer risqué, tout simplement parce que vous ne pourriez pas être compris. Nous avons donc fait le choix de vous les présenter uniquement en anglais, et vous conseillons de toujours utiliser les incoterms dans cette langue.

3.3.4.4.2. Critères de choix

- Pour les entreprises sans expérience à l'export, la simplification des opérations logistiques est préférable, il est dès lors préférable qu'elles se tournent vers les incoterms EXW, FOB ou FCA.
- Pour les entreprises ayant une expérience export, les incoterms commençant par C sont à privilégier. En effet, ils permettent la maîtrise du transport principal et par conséquent des délais et conditions de livraison. En revanche, ils n'incluent aucun frais sur le territoire de destination, ce qui permet de ne pas prendre de risque vis-à-vis d'administrations étrangères (douane). Enfin, un prix utilisant un incoterm en C autorise à l'acheteur une meilleure comparaison avec les offres locales.
- Dans le cadre d'un paiement par crédit documentaire, l'incoterm EXW est à proscrire si vous êtes exportateur. Dans le cadre de cet incoterm, l'acheteur a toutes les obligations du transport à sa charge. Vous n'aurez donc pas la maîtrise sur les documents prouvant l'expédition, or ces documents conditionnent le paiement des marchandises par la banque. puisque toute la sécurité de cette technique de paiement repose sur le document de transport.
- L'incoterm DDP est celui qui fournit les obligations maximales au vendeur, du pré-acheminement au post-acheminement des marchandises chez l'acheteur. Cet incoterm met entre autres les formalités d'importation ainsi que les droits et les taxes qui en résultent à la charge du vendeur. Il ne doit pas être utilisé si le vendeur n'est pas certain de pouvoir remplir sans difficultés le dédouanement à l'arrivée et obtenir la licence d'importation. Or ce n'est pas toujours chose aisée dans un pays dont on ne connaît pas l'administration en place.
- L'incoterm EXW met les formalités douanières à la charge de l'acheteur. Or il peut être difficile pour l'acheteur de procéder lui-même aux formalités d'exportation dans le pays de départ. Sa mise en œuvre du point de vue de l'acheteur peut donc être plus délicate que pour les incoterms qui ne recourent pas à cette obligation.

NB : Dans la mesure du possible, nous conseillons à l'exportateur de rester maître du transport (sauf dans le cas de la vente départ usine avec paiement au moment de l'enlèvement des marchandises). Cette option permet de garder un contrôle sur les aspects financiers de la transaction. Prenons un exemple ! Vous vendez des marchandises à une entreprise américaine sous forme d'un contrat de vente au départ. La facture doit être payée 30 jours fin du mois de l'expédition.



Nous sommes le 27 septembre. Deux bateaux partent d'Anvers vers New York le 30 septembre et le 2 octobre. Quel bateau votre acheteur va-t-il choisir ? Le deuxième évidemment, ce qui lui donnera un crédit supplémentaire de 29 jours avec une réception des marchandises reculée de 3 jours seulement ! Le vendeur a tout intérêt à garder le contrôle des risques affectant ses marchandises jusqu'au moment où celles-ci sont livrées.

3.3.5. Le contrat de transport

Nous vous proposons une présentation succincte des différents types de contrats de transport, des documents de transport (dont la fonction varie d'un transport à l'autre) et enfin des règles de tarification du transport.

- Les différents types de contrat de transport
- Les documents de transport
- Les règles de tarification

3.3.5.1. Les différents types de contrat de transport

- **L'expédition exclusive** : contrat de transport passé entre le chargeur (expéditeur ou transitaire) et la compagnie de transport. Il s'agit du cas le plus fréquent en transport international. L'expédition peut être soit un envoi de détail ou en messagerie (un ou plusieurs colis), soit un envoi complet (un conteneur entier (FCL - Full container Load) ou un engin de transport complet).
- **Le transport pour compte propre** : réalisé par l'entreprise avec ses propres engins de transport. Ce type de transport est marginal en commerce international (routier éventuellement) du fait des difficultés de gestion du parc camions.
- **L'affrètement** : contrat de location d'un moyen de transport pour un voyage, ou pour une période donnée. Il n'est utilisé régulièrement à l'international que dans le domaine du transport maritime. Il est important de noter que l'affrètement est une technique très fréquente en transport routier mais l'affréteur est un terme qui désigne le groupeur, et non l'expéditeur des marchandises.
- **Le groupage** : contrat où un intermédiaire, le groupeur, se place entre le chargeur (expéditeur ou transitaire) et la compagnie de transport. Le groupeur rassemble plusieurs envois pour une même destination afin de remettre un lot complet au transporteur.

3.3.5.2. Les documents de transport

- Le transport maritime
- Le transport aérien
- Le transport routier



- Le transport ferroviaire
- Le transport fluvial

NB : L'exportateur qui souhaite utiliser la technique du crédit documentaire doit prêter une grande attention aux documents de transport qui lui seront remis. Si ceux-ci ne respectent pas les obligations convenues dans le contrat de crédit documentaire, la banque ne voudra pas le payer à la remise des documents.

3.3.5.2.1. Le transport maritime

3.3.5.2.1.1. Le connaissement maritime

Le connaissement maritime est un document essentiel. En le délivrant, le capitaine d'un navire, ou son agent, reconnaît avoir reçu les marchandises qui y sont mentionnées et s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret. Le connaissement est émis en exécution d'un contrat de transport. Il donne droit à la délivrance et donc à la possession des marchandises à destination. Ainsi, s'il constitue le support matériel du contrat de transport, le connaissement est de plus un titre représentatif de la propriété des marchandises.

Le connaissement maritime peut être :

- **à ordre** : transmissible par simple endos. C'est le cas le plus utilisé en particulier dans le cadre du crédit documentaire ;
- **à personne dénommée** : le document devient non négociable ;
- **on board** : il atteste le chargement effectif de la marchandise à la date de signature ;
- **reçu pour embarquement** : il atteste la prise en charge de la marchandise et non l'expédition définitive ;
- **net de réserves** : il certifie la prise en charge de la marchandise en bon état apparent ;
- **surchargé** : des réserves portées par la compagnie sur la quantité ou l'état des marchandises chargées atténuent la responsabilité du transporteur.

Le connaissement maritime est établi par l'agent de la compagnie maritime. Trois originaux sont émis par transport.

3.3.5.2.1.2. La lettre de transport maritime (LTM)

La lettre de transport maritime (LTM), quant à elle, n'est pas un acte de possession. Elle constitue uniquement le contrat de transport passé entre le chargeur et la ligne maritime et représente le reçu de la marchandise. Comme telle, elle se compare de préférence à la lettre de voiture internationale (CMR) et à la lettre de transport aérien (LTA) : elle n'est, en effet, pas négociable.

Ce document a été mis au point pour permettre au chargeur d'en communiquer les éléments au destinataire par télématique dès le chargement de la



marchandise afin que ce dernier puisse immédiatement prendre toutes les dispositions nécessaires pour en effectuer le dédouanement et la réception.

3.3.5.2.1.3. Le document de transport multimodal

Il s'agit d'un document de transport couvrant au moins deux modes de transport. On retrouve dans cette catégorie le connaissement de transport combiné ou CTBL (Combined Transport Bill of Lading). Ce document couvre des transports combinés dont la partie principale est maritime.

3.3.5.2.1.4. La charte-partie (« charter-party »)

Ce document intervient dans le cadre d'un contrat d'affrètement (location d'un moyen de transport pour un voyage, ou pour une période donnée par le chargeur) en transport maritime. Elle énumère les obligations de chacune des parties.

3.3.5.2.2. Le transport aérien

Le document utilisé est **la lettre de transport aérien (LTA)** (en anglais Air Way Bill (AWB)). S'il s'agit d'un envoi de détail, la LTA est émise par l'agent de la compagnie aérienne. S'il s'agit d'un envoi en groupage, la House Air Way Bill est établie par le groupeur de fret aérien. Elle est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, et remise au chargeur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur.

La LTA est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. La LTA certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol. Cependant, elle est émise sous forme non négociable.

les transports aériens sont régis par la convention de Varsovie du 12 octobre 1929. L'International Air Transport Association (IATA) a établi un modèle de lettre de transport aérien qui se conforme aux règles mentionnées dans cette Convention.

3.3.5.2.3. Le transport routier

Le document utilisé est **la lettre de voiture (CMR)**. Elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur. Elle est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celle-ci. Elle doit être établie dans la forme prévue par la « Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route » (CMR).

3.3.5.2.4. Le transporteur ferroviaire

Le document utilisé est **la Lettre de Voiture Internationale (LVI)**. Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre



à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer » (CIM).

3.3.5.2.5. Le transport fluvial

Les expéditions par voie d'eau donnent lieu à l'établissement :

- soit d'une lettre de voiture (comme pour le transport routier) et valant reconnaissance de prise en charge par le transporteur ;
- soit d'un connaissement fluvial, document qui s'apparente au connaissement maritime car il est négociable à ordre et est transmissible par simple endossement.

3.3.5.3. Les règles de tarification

Seuls les transports aérien, maritime et routier présentent une tarification qui suit des règles internationales. Les règles de tarification du transport fluvial et ferroviaire sont, quant à elles, aléatoires d'un pays à l'autre. Nous ne nous y attarderons dès lors pas.

- Transport maritime
- Transport aérien
- Transport routier
- Transport ferroviaire
- Transport fluvial

NB : Comme vous le verrez, la tarification du transport est presque toujours liées soit au poids, soit au volume de la marchandise. A nouveau, nous insistons sur la problématique de l'emballage des marchandises. Un emballage bien conçu (léger, peu volumineux et adapté aux standards des containers et palettes) peut permettre à l'entreprise de réaliser des économies substantielles de fret.

3.3.5.3.1. Transport maritime

3.3.5.3.1.1. Les lignes régulières

Les conférences maritimes fixent les règles de tarification. Le coût du transport de base est fonction du type de marchandise. Pour le transport maritime, la base de tarification est **1 tonne = 1 m³**. Le coût du transport est établi en unité payante (PU). Il n'existe pas véritablement de règles communes pour l'établissement de ces tarifs. Les principes sont cependant plus ou moins communs.

Pour les expéditions en conventionnel (sacs, caisses, ...), le fret est souvent établi pour un voyage donné, à l'**Unité Payante** (UP). Cette unité payante est la tonne ou le mètre-cube, à « l'avantage du transporteur » (pour le transport maritime, la base de tarification est donc **1 tonne = 1 m³**). L'expression « à l'avantage du transporteur » signifie que vous paierez sur la base du plus élevé des deux chiffres de la masse en tonnes et du volume en m³. Ainsi, une



expédition de 5 m³ et de 4 tonnes sera payée 5 UP, et une expédition de 3 m³ et de 4 tonnes sera payée 4 UP. On dira que la marchandise voyage « en léger » dans le premier cas, « en lourd » dans le second.

Pour pratiquement toutes les conférences, il existe un minimum de taxation applicable aux **petits colis**, et des règles particulières pour certaines marchandises qui sont taxées à l'unité et non à l'UP (voitures, animaux, ...).

Enfin, la **marchandise de grande valeur** est taxée sur la base de sa valeur.

A ce fret de base, il faut ajouter la prise en compte de la manutention portuaire selon les cas (les « Conditions de lignes régulières » (ou « **Liner terms** ») définissent la part des frais de manutention incluse dans le fret annoncé), la tarification des conteneurs et les correctifs (intégrant les variations de prix du pétrole, des devises, ...).

3.3.5.3.1.2.L'affrètement

Le fret de base se négocie en principe librement. Ces frets ne couvrent jamais le chargement et le déchargement réalisés aux frais et risques de l'affréteur. De plus, il faudra quelques fois ajouter les frais liés à une immobilisation du bateau supérieure à ce qui est autorisé (le propriétaire du bateau limite en effet les temps d'immobilisation du bateau à 24h une fois le chargement ou le déchargement effectué, ceci afin d'éviter que son bateau ne reste trop longtemps à quai par la faute de l'affréteur). On appelle ce dédommagement des « **surestaries** ».

3.3.5.3.2. Transport aérien

- **Le tarif général** : Il est établi pour une relation aéroport – aéroport donnée. Il est indépendant de la nature des marchandises, et est établi par tranches de poids (moins de 45 kg, de 45 à 100 kg, de 100 à 300 kg, ...). Compte tenu de la forte dégressivité du tarif, il pourra être intéressant de « **payer-pour** » un poids supérieur au poids réel. Ainsi, si le tarif fixe un prix de 5 euros entre 45 et 100 kg, et un prix de 4 euros entre 100 et 300 kg, l'exportateur qui a 85 kg à charger aura intérêt à payer pour 100 kg car : $85 \times 5 = 425$ euros alors que $100 \times 4 = 400$ euros. La compagnie appliquera automatiquement la « règle du payant pour » au bénéfice du chargeur ... mais lui fera rarement remarquer qu'il peut charger de ce fait gratuitement 15 kg supplémentaires pour atteindre les 100 kg ! (Notons que cette règle s'applique également au transport routier.) Pour les marchandises volumineuses, la base de tarification est le rapport entre le poids et le volume, sachant que pour le transport aérien **1 tonne = 6 m³** (on divise le volume réel par 6 pour obtenir le nombre d'Unités Payantes (UP) servant de base de tarification).

NB : Le transport de marchandises légères sera plus « avantageux » en transport aérien par rapport au transport maritime. En effet, pour un envoi d'une tonne d'un volume de 6 m³, l'expéditeur paiera 1 UP (Unité Payante) en aérien, contre 6



UP en maritime. Mais le coût à l'UP sera bien sûr bien plus élevé en transport aérien ...

- **Le tarif ULD** (Unit Load Device – Unité de chargement aérienne) : le tarif ULD est une taxe forfaitaire consentie pour certains trajets. A ce forfait correspond ce que l'on appelle un poids « pivot ». Si le poids excède ce poids forfaitaire, les kilos supplémentaires seront taxés à un tarif très favorable. Le contenant lui-même n'est pas taxé s'il s'agit d'une unité de chargement avion IATA.
- **Les tarifs préférentiels ou Corates (Specific Commodity Rates)** : Il s'agit de tarifs préférentiels calculés en fonction de la catégorie de la marchandise expédiée à un poids minimum. Les réductions par rapport au tarif général peuvent être très importantes. Les intermédiaires spécialisés disposent d'une liste de marchandises bénéficiant de Corates sur des lignes données.

A ces frais, il faut ajouter les frais annexes tels que les frais d'enlèvement, de camionnage, les primes d'assurances, les frais d'émission de documents, de présentation en douane, de transbordement ou de primes pour marchandises dangereuses, selon les services demandés au transitaire.

3.3.5.3.3. Transport routier

La règle générale en matière de tarification des transports internationaux de marchandises par route est celle de la liberté des tarifs. La concurrence est sévère dans le domaine du transport routier et, pour les groupages et surtout pour les envois complets, le coût du fret sur un circuit donné varie de façon très importante d'un transport ou transitaire à l'autre.

NB : Qui dit « devis moins cher » ne dit pas forcément « service de moindre qualité » ! En effet, certains transporteurs peuvent vous faire bénéficier de tarifs avantageux dans le cas où vos produits seraient acheminés en groupage avec d'autres produits, ou dans le cas où le camion ne rentrerait pas à vide, une fois la livraison réalisée. Aussi surprenant que cela paraît, à service égal, les remises de prix peuvent varier parfois du simple au double. Il est intéressant dans ce cas de se renseigner auprès du transitaire pour connaître les conditions qui justifient les différences de prix.

Pour le groupage cependant, des tarifs sont souvent proposés par les commissionnaires de transport. Ils sont en général établis par zone de destination. Ils sont le plus souvent indépendants de la nature de la marchandise, le volume étant fréquemment pris en compte sur la base d'un rapport poids/volume de **1 tonne = 3 m³**.

3.3.5.3.4. Transport ferroviaire

La convention internationale en matière de transport ferroviaire CIM ne prévoit aucun tarif commun aux Etats signataires. Les règles de tarification peuvent être très différentes d'un pays à l'autre. Ainsi, deux cas de figure peuvent se présenter :



- **absence de tarif commun** : principe des « tarifications nationales soudées » : le prix global du transport est établi en appliquant au transport dans chaque pays les règles de calcul qui lui sont propres, en pratiquant ensuite une opération de change. Pour les destinations lointaines, il peut être intéressant de tester plusieurs destinations, les itinéraires détournés pouvant être plus intéressants ;
- **existence d'un tarif bilatéral (2 pays) ou multilatéral (plus de 2 pays)** : ce type de tarif concerne, dans le premier cas, tout type de marchandises, et dans le second cas un type particulier de marchandises. Les tarifs de ce genre deviennent progressivement plus simples car ils établissent une tarification indépendante des tarifs intérieurs des pays traversés et des kilométrages effectués dans chacun d'entre eux. Seul le kilométrage total entre en jeu.

3.3.5.3.5. Transport fluvial

Les tarifications sont différentes d'Etat à Etat. De manière générale, la concurrence pour ce type de transport est très forte et des taux de fret très bas peuvent être obtenus, ce qui rend ce type de transport compétitif.

Quelque soit votre choix de transitaire, et avant de le fixer de manière définitive, une demande de prix de transport peut être adressée auprès d'intermédiaires de transport sur un formulaire de demande de cotation. Cette demande est entièrement gratuite et ne vous engage en rien. L'idéal est de contacter au moins trois transitaires et de mettre leur devis en concurrence.

3.3.6. Les auxiliaires de transport international

Transporter pour son compte est le propre des grandes entreprises. Pour la grande majorité des entreprises qui ne rentrent pas dans cette catégorie, il est nécessaire de faire appel à un serveur externe. Pour les PME, il s'agit le plus souvent de transitaires qui représentent une grande diversité de savoir-faire et peuvent répondre ainsi à leurs attentes souvent spécialisées.

- Les transitaires
- Le choix de l'auxiliaire de transport

3.3.6.1. Les transitaires

Les transitaires sont des intermédiaires qui organisent le transport. On peut les différencier sur le plan de la responsabilité qu'ils supportent et sur le plan des activités qu'ils organisent.

- Selon le type de responsabilité
- Selon les activités



3.3.6.1.1. Selon le type de responsabilité

Soit il est mandataire de transport : Agent de liaison entre deux modes de transport, il agit sur les instructions de son client nonobstant le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise. Il exécute les ordres de son mandant. Il n'a donc pas le choix des sous-traitants. Il n'est pas responsable de la défaillance de ces derniers, mais il prend toute disposition utile pour préserver les recours de son mandant en cas de constat d'avaries. Il répond d'une obligation de moyens.

Soit il est commissionnaire de transport : Intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport. Il met en place et coordonne le transport avec les sous-traitants de son choix. Il est donc responsable de leurs fautes éventuelles. Il répond d'une obligation de résultats. On retrouve dans cette catégorie les affréteurs routiers, les groupeurs aériens ou maritimes, les organisateurs de transports multimodaux, les intégrateurs, ...

NB : termes sont parfois utilisés à mauvais escient. Il est recommandé à l'expéditeur de préciser la nature juridique du contrat qui le lie à son « transitaire » par écrit, une fois pour toutes pour les opérations répétitives, et contrat par contrat pour les opérations de grande envergure.

3.3.6.1.2. Selon les activités

<p>Organisateur de transports mulimodaux</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Commissionnaire de transport. • Organise le transport de bout en bout. • Inclut différents modes de transport.
<p>Transitaire portuaire ou aéroportuaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mandataire de transport. • Agit entre deux moyens de transport, où la marchandise subit la rupture de charge.
<p>Groupeur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Commissionnaire de transport. • Constitue des camions, des wagons ou des conteneurs complets, ainsi que des unités de chargement aériennes ou des palettes, à partir d'envois de détail. • Négocie les tarifs avec les transporteurs • Libre de remettre le groupage au transporteur de son choix (maritime, aérien, ferroviaire ou routier). • Les NVOCC (Non Vessel Operators Common Carrier) sont des commissionnaires qui proposent des lignes régulières de conteneurs de groupage.



Agent de fret aérien	<ul style="list-style-type: none"> • Dispose de la procuration des compagnies aériennes pour établir et signer les lettres de transport aérien. • Doit avoir reçu l'agrément des associations mondiales régissant les opérations de transport aérien telles que <u>l'IATA (International Transport Association)</u>. • Cumul avec la fonction de groupeur et de commissionnaire en douane, le plus souvent.
Affréteur routier	<ul style="list-style-type: none"> • Commissionnaire de transport. • Fait le lien entre les transporteurs routiers et les marchandises à transporter (les transporteurs routiers, qui sont souvent de très petites entreprises, n'ont pas souvent le temps d'effectuer du démarchage commercial). • Il est important de noter la remarque terminologique suivante, à savoir qu'un affréteur routier ne négocie pas un contrat d'affrètement mais un contrat de groupage.
Commissionnaire en douane	<ul style="list-style-type: none"> • Mandataire de transport. • Se substitue aux exportateurs et importateurs pour les formalités douanières.

NB : Cette énumération est non exhaustive. Elle regroupe les principaux types de transitaires que vous pourriez rencontrer sur le marché du transport. Soyez attentif au fait que leur dénomination peut varier de pays à pays (nous reprenons ici la dénomination française), complexité agrandie par le fait qu'un même terme peut recouvrir des réalités différentes selon les pays. Le plus important est de fixer le type de responsabilité que le transporteur prend en charge afin d'éviter toute mauvaise surprise en cas de difficultés au cours de transport.

3.3.6.2. Le choix de l'auxiliaire de transport

Les transitaires ont généralement une ou plusieurs spécialisations qui portent :

- sur le type de marchandise qui nécessite des matériels de transport, de stockage, de manutention très spécifiques ;
- sur les zones géographiques avec lesquelles ils disposent de relations privilégiées, voire des implantations directes ;
- sur le mode de transport principal concerné : transitaire portuaire, transitaire aéroportuaire, transitaire routier, ... ;
- sur la nature des services proposés à la clientèle (transport, stockage, gestion logistique, ...).



Le choix du transitaire dépendra donc principalement de la nature de votre produit, de sa destination et de votre stratégie logistique. Prenons quelques exemples :

- si vous êtes importateur, vous aurez intérêt à vous adresser à un commissionnaire en douane expérimenté, le dédouanement étant l'opération la plus complexe ;
- si vos marchandises ont peu de valeur ajoutée, vous rechercherez en priorité des coûts acceptables, tandis que rapidité, sécurité et qualité de services seront privilégiées si vos marchandises sont à haute valeur ajoutée ;
- vous choisirez un seul transitaire à qui vous confierez toutes vos opérations de transport afin de bénéficier de prix plus intéressants, mais pourrez également préférer mettre en concurrence plusieurs transitaires.

NB : Quelque soit votre choix de transitaire, et avant de le fixer de manière définitive, une demande de prix de transport peut être adressée auprès d'intermédiaires de transport sur un formulaire de demande de cotation. Cette demande est entièrement gratuite et ne vous engage en rien. L'idéal est de contacter au moins trois transitaires et de mettre leur devis en concurrence.

NB : En matière de transport routier, qui dit " devis moins cher " ne dit pas forcément " service de meilleure qualité " ! En effet, certains transporteurs peuvent vous faire bénéficier de tarifs avantageux dans le cas où vos produits seraient acheminés en groupage avec d'autres produits. Aussi surprenant que cela paraît, à service égal, les remises de prix peuvent parfois varier du simple au double. Il est intéressant dans ce cas de se renseigner auprès du transitaire pour connaître les conditions qui justifient ces différences de prix.

4. LE STOCKAGE

La logistique gère les mouvements de biens, mais elle traite aussi de la période stationnaire où la marchandise est stockée en entrepôts. Cette entreposage doit permettre de fournir le client plus ou moins rapidement, selon le degré de service que l'entreprise s'est fixé.

Pour assurer ce service, deux types principaux de décision doivent être prises :

- Le lieu de stockage
- Le niveau des stocks

4.1. Lieu de stockage

L'entreprise est généralement confrontée à un dilemme concernant le nombre de lieux d'entreposage. Si elle augmente le nombre d'entrepôts, elle améliore le service à la clientèle en garantissant des approvisionnements rapides et réguliers. Mais ce faisant, elle augmente ses coûts. A l'inverse, centraliser les marchandises dans un entrepôt unique a le désavantage d'allonger les délais de livraison, ce qui peut obliger les clients à augmenter leurs commandes et à accroître leur coût de



stock. Cette centralisation, par contre, présentera l'avantage de réduire la surface totale d'entreposage et d'assurer une gestion plus efficace du transport de la marchandise. Les responsables logistiques doivent considérer l'équilibre entre service et coût afin de déterminer l'importance et les lieux appropriés de stockage.

NB : Ainsi, la réduction apparente des coûts découlant d'expéditions peu fréquentes et de quantités importantes, peut être absorbée par les sur-coûts de stockage imposés à votre acheteur et par une perte de compétitivité de votre entreprise. Un équilibre doit donc être recherché, qui prendra en compte les contraintes techniques liées au produit, mais aussi les avantages commerciaux découlant d'une meilleure répartition du temps de livraison.

La localisation de l'entreposage dépendra largement des infrastructures disponibles dans le pays d'accueil de la marchandise. Certains pays sont par exemple largement pourvus d'entrepôts publics, la solution la plus facile pour débiter une activité d'entreposage dans un pays mal connu. De plus, il est important de connaître l'infrastructure technique qui accompagne l'entrepôt. Il est, par exemple, intéressant de se renseigner sur la manière dont les marchandises sont manutentionnées car cela pourra avoir une incidence capitale sur le conditionnement des produits (poids et emballage) et sur la manière de les acheminer.

4.2. Le niveau des stocks

Les stocks représentent des immobilisations parmi les plus coûteuses que doivent gérer les entreprises. Avoir, à tout moment, une vision générale du stock, de l'historique des mouvements et des encours clients et fournisseurs, est devenu indispensable dès lors que les entreprises ont à gérer des matières premières et/ou des produits finis à l'international. L'enjeu est de taille, car toute l'activité commerciale dépend de la gestion de ces réserves. Assurer une bonne rotation en fonction de la saisonnalité de certains articles, garantir la disponibilité en quantité suffisante des produits les plus demandés, déclencher les commandes fournisseurs au bon moment exigent de garder la totale maîtrise de la situation.

5. L'ECHANGE INTERNATIONAL DE DONNEES

Les transactions commerciales internationales nécessitent énormément de saisies d'informations et de documents à chaque opération. Ces " ruptures de charges " d'informations engendrent des pertes de temps et d'argent, surtout dans le cadre d'opérations commerciales courantes. Les erreurs de retranscription peuvent aussi coûter très cher, notamment au niveau des crédits documentaires (réserves sur les documents, échéances dépassées, ...).

Pour améliorer cette situation, les entreprises les plus compétitives s'efforcent d'électroniser leurs échanges de documents et de données en ayant recours à l'EDI (Electronic Data Interchange), à l'image de ce qui se pratique dans les relations inter-bancaires avec le réseau SWIFT.



L'EDI est une forme élaborée de communication électronique entre organisations automatisée ne nécessitant pas d'intervention humaine. Naturellement, cette automatisation se prépare soigneusement et ne se justifie que pour des relations d'affaires permanentes entraînant des messages quasi-quotidiens. Restant jusqu'il y a peu l'apanage des grands groupes industriels, son utilisation tend à s'étendre vers le monde des petites et moyennes entreprises, en raison d'une part de la pression exercée par les grands donneurs d'ordre dans ce sens, et d'autre part grâce à l'apparition des nouvelles technologies de la communication qui devraient rendre ce système, une fois sécurisé, plus abordable et plus polyvalent.

Pour en connaître plus sur l'EDI, consultez les sections suivantes :

- Présentation générale
- Avantages
- EDI et Internet : perspectives

5.1. Présentation générale

- L'environnement EDI
- Les normes EDIFACT
- Illustration

5.1.1. L'environnement EDI

EDI est une technique qui permet d'automatiser les échanges de données entre deux applications informatiques, et ceci quel que soit le matériel informatique des entreprises et partenaires industriels ou commerciaux qui y recourent. Cette technique est bâtie sur un langage commun, universel et multisectoriel, permettant une communication ouverte et fluide entre tous les acteurs économiques. Pour utiliser l'EDI, il n'est pas nécessaire que les systèmes informatiques des utilisateurs soient homogènes, dans la mesure où l'on utilise un langage commun.

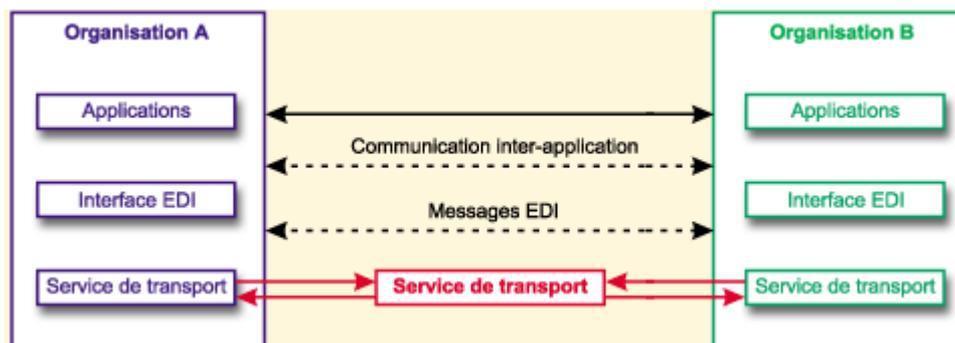
Généralement, une architecture EDI se décompose en trois composants principaux.

- Le premier comprend les **applications propres** à chaque utilisateur. Presque tous les messages EDI sont issus d'une application ou arrivent à une application. Ces applications sont souvent propriétaires, c'est à dire développées pour les besoins spécifiques d'une organisation particulière. Les données traitées par l'application sont structurées selon un format propre à l'entreprise mais, normalement, la mise en place de l'EDI n'entraîne pas la modification du programme informatique.
- Le second composant est nécessaire aux partenaires pour pouvoir dialoguer. Une **interface EDI** est utilisée dans ce but et permet aux intervenants de parler un même langage. Celle-ci se compose d'un logiciel de traduction et d'un ensemble de standards de messages. Le logiciel sert à passer d'un type de représentation de l'information propriétaire à un autre



qui est exploitable par tous les partenaires. Il construit des messages EDI à partir des données que les applications propriétaires lui fournissent en suivant un des standards disponibles et traduit les messages reçus d'une manière utilisable par ces applications spécifiques.

- Finalement, **un service de transport** de messages est utilisé pour acheminer l'information d'une organisation à une autre. Ce service peut être assuré par une simple liaison directe point à point via un réseau téléphonique. Les partenaires commerciaux peuvent communiquer en temps réel, en s'envoyant directement les fichiers d'un ordinateur à l'autre. Mais le plus souvent, ils optent pour un service Réseau à Valeur Ajoutée (VAN - Value Added Network). Le VAN joue le rôle de serveur central. Chaque partenaire possède une adresse de réseau spécifique ou boîte aux lettres dans le VAN. Pour envoyer ses messages EDI, l'émetteur envoie ceux-ci dans le VAN sans entrer en communication avec son interlocuteur. Le VAN stocke les messages dans la boîte aux lettres électronique du destinataire jusqu'à ce que celui-ci en prenne connaissance. En plus du rôle de boîte aux lettres, le VAN offre généralement des services annexes et cible des secteurs spécifiques.



EDI permet d'automatiser les opérations commerciales. Dans le cadre de l'EDI, les ordinateurs ne sont plus utilisés uniquement pour recevoir de l'information, mais aussi pour l'interpréter, pour notifier à l'utilisateur des points spécifiques, et mettre à jour la base de données avec les nouvelles informations. Il ne s'agit donc pas d'une messagerie électronique, d'un télécopieur ou d'un système de transfert des informations sur bande puisque ces trois systèmes requièrent une interface homme-machine (à une extrémité de la chaîne, au moins) et que de façon générale, l'utilisateur doit interpréter et réintroduire les données échangées.

5.1.2. Les normes EDIFACT

Les normes internationales de référence permettant d'assurer un langage commun sont nommées EDIFACT (Echange de Données Informatisées pour l'Administration, le Commerce et le Transport). Ces normes définissent le vocabulaire et les différents types de messages normalisés, ainsi que les directives qui permettent aux partenaires d'échanger leurs documents commerciaux, notamment les commandes, les factures, les données sur les ventes et les notes d'envoi.



Ces normes sont utilisées dans les secteurs les plus divers, du bâtiment à la justice, en passant par la grande distribution, la santé, le secteur social, le tourisme, ... La norme EDIFACT est maintenue et coordonnée par le CEFAC (Centre for Trade Facilitation and Electronic Business), un organisme relevant des Nations Unies.

A titre d'exemple, le tableau ci-dessous, tiré du livre " Exporter " du Centre Français du Commerce Extérieur, regroupe quelques messages définis selon cette norme.

INVOIC	Facture commerciale
ORDER	Bon de commande
CUSDEC	Déclaration en douane
CUSRES	Réponse douane
CUSREP	Déclaration complémentaire
CUSCAR	Déclaration cargaison
DESADV	Avis d'expédition
DELJIT	Livraison en juste à temps
DELFOR	Prévision de livraison
REQQTE	Demande de cotation
QUOTES	Réponse cotation
IFTMFR	<p>Cadre général des messages transports</p> <ul style="list-style-type: none"> • IFTMBP : Prévision de réservation • IFTMBF : Réservation ferme • IFTMBC : Confirmation de réservation • IFTMIN : Instructions • IFTMCS : Nature du contrat (ex : port payé, port dû, ...) • IFTMAN : Avis d'arrivée
REINAC	Avis d'assurance
PAYORD	Ordre de paiement
REMADV	Préavis de crédit
CREADV	Avis de crédit
DEBADV	Avis de débit

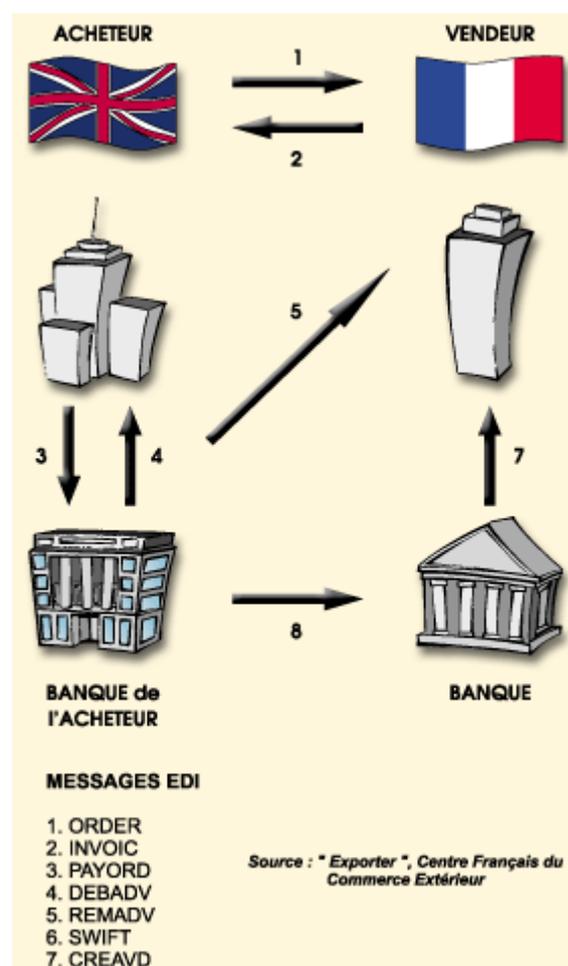
Ce système affecte beaucoup d'aspects du commerce international, incluant le mouvement des marchandises, les documents qui les accompagnent, ainsi que



les paiements. Prenons par exemple le Document Administratif Unique : il en existe une version électronique EDI avec possibilité de signature électronique.

5.1.3. Illustration

Pour illustrer le fonctionnement de l'EDI, prenons l'exemple de son utilisation au travers d'une vente avec paiement international par virement. Dans le scénario le plus commun, le cycle commence au moment où un acheteur envoie un bon de commande EDI à un fournisseur. Ce dernier fait d'abord parvenir un accusé de réception à l'acheteur, puis, au moment de l'expédition, lui envoie un préavis d'expédition, suivi d'une facture, ces documents étant tous transmis par EDI. Pour terminer, l'acheteur fait parvenir à la banque des informations concernant le paiement de la facture, et les fonds sont transférés sur le compte en banque du fournisseur.



5.2. Avantages

La mise en place de l'EDI est vécue au sein de l'entreprise comme un projet formateur et structurant. En effet, elle nécessite souvent une réorganisation des circuits d'informations et s'inscrit dans une stratégie d'entreprise plus globale favorisant la démarche qualité.



Outre cette "remise à plat" de l'organisation des activités de l'entreprise, l'EDI offre des avantages indéniables au niveau de la gestion des stocks, de la gestion financière et administrative et du service à la clientèle.

<p>Amélioration de la gestion des stocks</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Accélération des transactions • Accélération de la vitesse de rotation des stocks • Meilleure organisation de la production et de la gestion des stocks (vers les flux tendus)
<p>Amélioration de la situation financière</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des coûts administratifs • Réduction des délais de paiement • Meilleur suivi de la trésorerie interne et des flux financiers • Economie due à la réduction du capital immobilisé • Réduction des factures de communication par fax, téléphone, télex, ...
<p>Amélioration de la gestion administrative</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des erreurs dues à la manipulation sur support papier • Meilleure interaction entre les différents services
<p>Amélioration du service au client</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Traitement accéléré des ordres • Information plus rapide et de meilleure qualité • Fiabilisation des relations

Dans ce contexte, la mise en place de l'EDI est une source de productivité et constitue un avantage concurrentiel pour les entreprises qui ont fait ce choix.

5.3. EDI et Internet : perspectives

Le domaine de la logistique connaîtra dans les années à venir une profonde mutation due à l'évolution notable dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Les progrès technologiques, et plus particulièrement l'évolution des systèmes de communication, offrent à la logistique via les systèmes d'échanges électroniques de données, des opportunités que les entreprises ne peuvent ignorer, faute de quoi les moins innovantes d'entre elles se feront distancer par leurs concurrents plus prompts aux adaptations.

Parmi ces innovations, Internet est un environnement de communication ouvert qui met en oeuvre des formats standardisés et un ensemble d'outils permettant de relier les réseaux et les ordinateurs des entreprises et des particuliers. Les similitudes avec l'EDI sont donc frappantes.



Le réseau Internet constitue une méthode rapide et peu coûteuse à laquelle l'entreprise pourrait éventuellement recourir pour la livraison des messages par courrier électronique ou par transfert de fichiers. On étudie actuellement un certain nombre d'aspects du réseau qui sont encore problématiques, notamment l'identification des utilisateurs, le contrôle de l'accès, l'intégrité et la confidentialité des données.

L'**EDI lite** est une nouvelle forme d'échange qui tente de combiner les techniques Internet (Pages Web, ...) avec l'EDI et qui devrait permettre à l'avenir aux petites entreprises d'aborder plus facilement l'EDI, sans investissement lourd, tout en utilisant des données standardisées.



Table des matières :

1. INTRODUCTION : LOGISTIQUE.....	2
2. LA DOUANE.....	2
2.1. Les caractéristiques douanières de la marchandise.....	3
2.1.1. Statut douanier.....	3
2.1.2. Valeur en douane.....	4
2.1.2.1. Valeur en douane à l'importation.....	4
2.1.2.1.1. La valeur taxable au titre des droits de douane.....	4
2.1.2.1.2. La valeur imposable au titre de la TVA.....	5
2.1.2.2. La valeur en douane à l'exportation.....	5
2.1.3. Origine.....	6
2.1.3.1. Principe.....	6
2.1.3.2. Règles générales.....	6
2.1.3.3. Règles particulières : lorsqu'un régime préférentiel intervient.....	6
2.1.4. Espèce tarifaire.....	7
2.2. Les régimes douaniers.....	8
2.2.1. Exportation.....	9
2.2.2. Importation.....	10
2.2.2.1. Le régime de l'importation.....	10
2.2.2.2. La mise en libre pratique et la mise à la consommation.....	11
2.2.3. Transit et entrepôt.....	12
2.2.3.1. Le transit.....	12
2.2.3.1.1. Principe.....	12
2.2.3.1.2. Transit communautaire (ou commun).....	13
2.2.3.1.3. Transit international (conventions TIR et TIF).....	13
2.2.3.2. L'entrepôt.....	14
2.2.3.2.1. Principe.....	14
2.2.3.2.2. Les catégories d'entrepôts.....	15
2.2.3.2.3. Les dispositions propres à toutes marchandises.....	16
2.2.3.2.4. Les dispositions concernant les marchandises entrant sur le territoire douanier européen.....	16
2.2.3.2.5. Les dispositions concernant les marchandises sortant du territoire douanier européen.....	16
2.2.3.3. Les principes de base des régimes suspensifs.....	17
2.2.4. Les régimes de perfectionnement.....	17



2.2.4.1. Le perfectionnement actif (PA)	17
2.2.4.1.1. Principe général	17
2.2.4.1.2. Le perfectionnement actif-suspension (PAS)	18
2.2.4.1.3. Le perfectionnement actif-rembours (PAR)	19
2.2.4.2. Le perfectionnement passif (PP)	20
2.2.4.2.1. Principe général	20
2.2.4.2.2. Principe de la taxation différentielle	21
2.2.5. Les régimes temporaires	21
2.2.5.1. Principe général	21
2.2.5.2. L'admission temporaire	22
2.2.5.3. La réimportation de biens exportés temporairement	23
2.2.5.4. Le carnet ATA (Admission temporaire - temporary admission)	23
2.3. Le dédouanement de la marchandise	24
2.4. Déclaration en douane	25
2.4.1. Principe général	25
2.4.2. Le Document Administratif Unique	25
2.5. Les procédures de dédouanement	26
2.5.1. La procédure de droit commun	26
2.5.2. Les procédures simplifiées	27
2.5.2.1. Les simplifications à l'importation	27
2.5.2.2. Les simplifications à l'exportation	27
2.5.3. La dette douanière	28
2.5.3.1. Les droits et taxes à acquitter	28
2.5.3.2. Les modalités de paiement	29
2.5.4. Les agences en douane	29
2.5.4.1. Définition	29
2.5.4.2. Avantages	30
2.5.4.3. Limites	30
3. LE TRANSPORT	30
3.1. Les différents modes de transport	30
3.1.1. Les six modes de transport	31
3.1.1.1. Le transport maritime	31
3.1.1.2. Le transport aérien	31
3.1.1.3. Le transport routier	32
3.1.1.4. Le transport ferroviaire	32



3.1.1.5. Le transport fluvial.....	33
3.1.1.6. Le transport postal.....	33
3.1.2. Le choix d'une solution transport.....	34
3.1.2.1. Quelles sont les solutions possibles ?.....	34
3.1.2.2. Quels sont vos objectifs ?.....	34
3.1.2.3. Quelle solution est la mieux adaptée à vos objectifs ?.....	35
3.2. La mise en oeuvre transport.....	35
3.2.1. Phase 1 : La préparation de la marchandise, l'étiquetage et l'emballage.....	36
3.2.2. Phase 2 : La remise de la marchandise au transporteur.....	37
3.2.3. Phase 3 : Le contrôle de la marchandise au départ.....	37
3.2.4. Phase 4 : Le dédouanement export.....	37
3.2.5. Phase 5 : Le contrôle de la marchandise à l'arrivée.....	37
3.2.6. Phase 6 : Le dédouanement import.....	38
3.2.7. Phase 7 : Le suivi.....	38
3.3. La préparation de l'expédition de la marchandise.....	38
3.3.1. Emballage et marquage.....	38
3.3.1.1. Les contraintes liées à l'emballage et au marquage.....	38
3.3.1.2. La gestion des emballages et du marquage.....	40
3.3.2. Contenants.....	41
3.3.2.1. Les palettes.....	41
3.3.2.2. Les conteneurs.....	42
3.3.3. L'assurance transport.....	42
3.3.3.1. Distinction fondamentale.....	43
3.3.3.1.1. Assurance transport marchandises versus assurance responsabilité du transporteur.....	43
3.3.3.1.2. Etendue de la responsabilité du transporteur et indemnités prévues par les conventions internationales.....	44
3.3.3.1.2.1. Le transporteur routier.....	44
3.3.3.1.2.2. Le transporteur ferroviaire.....	44
3.3.3.1.2.3. Le transporteur maritime.....	45
3.3.3.1.2.4. Le transporteur fluvial.....	46
3.3.3.1.2.5. Le transporteur aérien.....	46
3.3.3.2. Définition et acteurs.....	47
3.3.3.2.1. Définition de l'assurance transport.....	47



3.3.3.2.2. Les différents acteurs.....	47
3.3.3.3. Choix de l'assureur.....	48
3.3.3.4. Coût de l'assurance.....	48
3.3.3.5. Garanties.....	49
3.3.3.6. Polices.....	50
3.3.3.6.1. Selon le type de risque.....	50
3.3.3.6.2. Selon la périodicité des expéditions.....	51
3.3.3.6.3. Selon le souscripteur.....	51
3.3.3.7. Règlement des sinistres.....	51
3.3.3.8. Contrat d'assurance transport.....	52
3.3.3.8.1. Principe.....	52
3.3.3.8.2. Les éléments à ne pas oublier dans la police.....	52
3.3.3.8.3. Clause spécifique.....	53
3.3.4. Les incoterms.....	53
3.3.4.1. Les incoterms de vente au départ.....	54
3.3.4.2. Les incoterms de vente à l'arrivée.....	63
Tous modes de transport.....	65
3.3.4.3. L'incoterm DAF.....	67
3.3.4.4. Recommandations.....	68
3.3.4.4.1. Remarques générales.....	68
3.3.4.4.2. Critères de choix.....	70
3.3.5. Le contrat de transport.....	71
3.3.5.1. Les différents types de contrat de transport.....	71
3.3.5.2. Les documents de transport.....	71
3.3.5.2.1. Le transport maritime.....	72
3.3.5.2.1.1. Le connaissance maritime.....	72
3.3.5.2.1.2. La lettre de transport maritime (LTM).....	72
3.3.5.2.1.3. Le document de transport multimodal.....	73
3.3.5.2.1.4. La charte-partie (« charter-party »).....	73
3.3.5.2.2. Le transport aérien.....	73
3.3.5.2.3. Le transport routier.....	73
3.3.5.2.4. Le transporteur ferroviaire.....	73
3.3.5.2.5. Le transport fluvial.....	74
3.3.5.3. Les règles de tarification.....	74
3.3.5.3.1. Transport maritime.....	74



3.3.5.3.1.1.	<i>Les lignes régulières</i>	74
3.3.5.3.1.2.	<i>L'affrètement</i>	75
3.3.5.3.2.	<i>Transport aérien</i>	75
3.3.5.3.3.	<i>Transport routier</i>	76
3.3.5.3.4.	<i>Transport ferroviaire</i>	76
3.3.5.3.5.	<i>Transport fluvial</i>	77
3.3.6.	<i>Les auxiliaires de transport international</i>	77
3.3.6.1.	<i>Les transitaires</i>	77
3.3.6.1.1.	<i>Selon le type de responsabilité</i>	78
3.3.6.1.2.	<i>Selon les activités</i>	78
3.3.6.2.	<i>Le choix de l'auxiliaire de transport</i>	79
4.	<i>LE STOCKAGE</i>	80
4.1.	<i>Lieu de stockage</i>	80
4.2.	<i>Le niveau des stocks</i>	81
5.	<i>L'ECHANGE INTERNATIONAL DE DONNEES</i>	81
5.1.	<i>Présentation générale</i>	82
5.1.1.	<i>L'environnement EDI</i>	82
5.1.2.	<i>Les normes EDIFACT</i>	83
5.1.3.	<i>Illustration</i>	85
5.2.	<i>Avantages</i>	85
5.3.	<i>EDI et Internet : perspectives</i>	86

