



20/05/2024

# COMMERCE INTERNATIONAL

Dr AKE  
ARSTM

# **CHAPITRE1: DEFINITION ET GENERALITE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL**

## **1-Présentation du Commerce International**

Commerce, activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens ou des services à un lieu d'un autre dans le but de les échanger.

Selon l'économiste britannique **Adam SMITH**, fondateur de l'économie politique, l'objet des «sociétés civiles» consiste en la réalisation de leurs intérêts matériels.

L'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux même.

La découverte de nouveaux territoires, synonyme de nouveaux biens, consiste le facteur qui explique le développement de l'échange, pulsion naturelle des individus.

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économiques différents.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays. Certains pays n'exportent pas que pour élargir leurs marchés intérieurs ou pour aider certains secteurs de leur industrie D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour des revenus en devises.

Au cours de ces 50 dernières années, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle .A ce jour, le volume des exportations mondiales est 20fois supérieur à celui de 1950 et lorsque l'export croit, l'import suit puisque l'un ne va pas sans l'autre.

A partir de 1947, l'économie mondiale est caractérisée par une tendance au libre-échange, ce dernier reste cependant contesté, notamment en liaison avec le problème de L'OMC en 1995, la question d'une régulation du commerce mondiale est de nouveau posée.

## **2- Généralités sur les importations**

Le contexte «d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire parce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils révèlent d'un fabriquant spécialisé bien déterminé, soit dans le cadre d'un échange commercial international.

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure.

### **3- Définition des procédures d'importation**

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières.

Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative à la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit :

- Définition des besoins à importer;
- Elaboration d'un cahier des charges;
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international
- Collecte des offres des fournisseurs
- Etude technico-économique;
- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix;
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant)
- Passation de commande ou de contrat;
- Formalités douanières;
- Domiciliation et transfert de devises
- Réception des marchandises.

## **II- Evolution du commerce extérieur à travers les différentes théories**

### **2.1. Théories du libre-échange**

#### **a) Théorie classique**

C'est le prolongement du libéralisme à l'échelle internationale.

##### **✓ Théorie de l'avantage absolu**

Elle a été exprimée par Adam Smith en 1776 : «Un pays a intérêt à acheter à l'étranger, donc à importer, les biens qu'il produit lui-même à un coût plus élevé et à se spécialiser dans les biens pour lesquels il a un coût moindre. Il doit exporter ces biens pour lesquels il dispose d'avantages absolus en matière de productivité.»

##### **✓ Théorie des avantages comparatifs:**

Développée par Ricardo en 1817, elle explique l'échange international dans le cas où un pays disposerait d'avantages absolus dans toutes les branches (au niveau de la productivité) et ou un autre pays, à l'opposé, serait totalement désavantagé. Il démontre, en s'appuyant sur deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et sur leur production du drap et du vin, que même si le Portugal dispose d'un avantage absolu pour les deux produits, la spécialisation est globalement plus bénéfique aux deux pays. Le Portugal se spécialisera dans le vin et l'Angleterre dans le drap.

Il affirme que « chaque pays a l'intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est relativement le plus avantage ou le moins désavantagé ». Un pays se spécialisera dans le bien pour lequel il a l'avantage comparatif le plus élevé ou le désavantage comparatif le moins important.

#### **b) Théorie suédoise**

Cette théorie va tenter d'expliquer ce que Ricardo n'a fait que constater, l'existence d'avantages comparatifs. Hecksher (1919) et Ohlin (1933) procèdent par étapes:

- La répartition des facteurs de production est différente selon les pays pour différentes raisons (climatique, historique) ;
- La différence de rareté de coûts comparatifs et justifie l'échange international
- Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation de biens qui nécessitent des facteurs de production abondants chez lui et donc peu coûteux. Un pays importera les biens qui nécessitent les facteurs de production trop chers chez lui parce qu'ils sont relativement rares.

#### **c) Théories de l'échange intra branche:**

La théorie classique et la théorie suédoise de la dotation des facteurs de production n'expliquent pas tous les échanges internationaux. Pourquoi un pays exporte-t-il et importe-t-il une même catégorie de biens (automobile) ? Ce paradoxe est expliqué par la théorie de l'échange intra-branche.

✓ **Théorie de la demande de différence:**

Cette théorie de **B. Lassudrie -Duchêne** explique les échanges qui portent sur des produits similaires mais non identiques. La banalisation d'un produit conduit certains consommateurs à acheter des biens étrangers substituables, mais ayant une qualité de différence (marque, « design », innovation).

L'échange intra- branche est essentiellement un échange basé sur la différenciation des produits. Il dépend de la différence des modes de consommation et il ne faut pas le confondre avec le commerce interbranche qui, lui, dépend des structures productives des pays (le commerce entre l'Europe et l'Afrique qui est basé sur l'échange de biens complémentaires).

Cette théorie de la demande peut expliquer la demande touristique internationale. Selon **B. Lassudrie - Duchêne**, « le motif d'exotisme recouvre le besoin de biens différents qui symbolisent par leur origine étrangère une rupture avec le cadre quotidien et utilitaire de la vie ». Ce motif se satisfait avec déplacement pour ce qui est du tourisme.

✓ **Théorie des écarts technologiques**

Les pays se distinguent par leurs dotations en fonction, mais aussi par leur niveau d'avancement technologique.

Pour les biens manufacturés, la capacité d'innovation devient dès lors le déterminant essentiel des courants d'échange.

**C. Vernon** a popularisé cette analyse en mettant l'accent sur le cycle de vie d'un produit et ses différents courants d'échange. A chaque phase du cycle de vie d'un produit correspond un flux dominant d'exportation et d'importation:

- Phase de lancement : le produit n'est pas exporté, il est fait pour le marché national
- Phase de croissance : le pays innovant exporte à l'étranger;
- Phase de maturité et de déclin : le marché national est saturé, le produit est fabriqué dans les pays à bas coût de main d'œuvre.

### **III- Théories du protectionnisme**

Les théories protectionnistes ne considèrent pas l'échange international comme nécessairement défavorable au pays qui importe mais les importations ne doivent pas nuire la production nationale. La récession économique, la concurrence, la croissance des nouveaux pays industrialisés (NPI) ont redonné une certaine vigueur à ces thèses.

#### **3.1. Théorie du protectionnisme éducatif**

C'est au milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle que naît ce courant en Allemagne avec Friedrich List.

Le protectionnisme vise à protéger la production nationale contre la concurrence étrangère, et il serait nécessaire dans deux cas :

- Pour les industries naissantes, pour leur permettre d'acquérir l'expérience et leur donner le temps de résister à la concurrence ;
- Pour les industries en difficulté, les vieilles industries, afin qu'elles puissent se restructurer et construire de nouveaux avantages comparatifs.

#### **3.2. Théorie du protectionnisme défensif**

Face à la concurrence déloyale, le protectionnisme est nécessaire

- Pour lutter contre le dumping social, les très bas salaires des pays en développement;
- Pour lutter contre le dumping monétaire, les monnaies volontairement sous-évaluées afin de dynamiser les exportations;
- Pour lutter contre la multiplication des subventions de l'Etat dans certains pays.

#### **3.3. Moyens du protectionnisme**

Les pratiques protectionnistes visent à défavoriser la production étrangère par rapport à la production nationale ou à encourager cette production pour la rendre plus attractive. Les moyens utilisés sont les suivants :

- Les barrières tarifaires, les droits de douane les taxes sur les biens importés ;
- Les barrières non tarifaires, souvent plus insidieuses, techniques ou réglementaires : normes, labels, mesures administratives (multiplication de formulaires, obligation, de régler les documents d'accompagnement en langue nationale, etc.);
- La fixation d'un contingent, qui résulte le plus souvent d'accords volontaires d'autolimitation des exportations. Ces accords ont pour principal objectif d'éviter les mesures de rétorsion à l'encontre de ses exportations.

## **IV- GATT**

### **4.1. Définition du GATT**

C'est une institution pour libéraliser les échanges internationaux lorsque l'Etat veut limiter ses importations, il institue des tarifs douaniers politiques de protectionnisme, au contraire du GATT qui encourage le libre-échange par réduction des tarifs douaniers.

-La mondialisation croissante des échanges commerciaux met de plus en plus en relief l'importance et la primauté d'un cadre juridique international

-L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce connu sous le nom de «GATT », vise la libération des échanges internationaux par la mise en œuvre d'un ensemble de mécanismes dans le cadre de la mondialisation.

### **4.2. Du GATT à l'OMC**

Après la deuxième guerre mondiale, l'ordre économique mondial est déterminé à l'initiative des U.S.A selon les deux principes de liberté des échanges et des paiements, les échanges internationaux sont considérés comme une condition du redressement économique.

### **4.3. O.M.C : Organisation Mondiale du Commerce**

L'organisation mondiale du commerce (OMC) a été fondée en Avril 1994 lors du sommet de Marrakech (Maroc), l'OMC regroupe 125 pays et a remplacé l'accord général sur les tarifs de douane et le commerce le GATT signé en 1947, l'OMC a pour vocation de résoudre les différends commerciaux entre les états à l'inverse du GATT, elle ne fonctionne pas par round de négociation (le dernier Uruguay-round dura des années et donna notamment naissance à l'OMC).

Les enjeux de l'OMC sont considérables : les échanges de biens et de services dans le monde ont dépassé les 55 000 Milliards de dollars en 1995, et la croissance des échanges est de 7% par an.

Plus de 30 pays sont candidats à l'OMC dont l'Algérie, la Chine, la Russie...etc.

L'OMC est une organisation multilatérale comme le F.M.I et possède des pouvoirs contraignants, l'Organe de Règlement des Différends (O.R.D) doit surveiller l'application des décisions de l'OMC et peut autoriser des mesures de rétorsion.

#### **a) Organisation structure**

L'OMC organisation multilatérale, à la personnalité juridique et la capacité juridique à l'exercice de ses missions.

En vertu des articles XI et XII des accords OMC, l'appartenance à l'OMC est ouverte aux membres originaires c'est-à-dire aux parties contractantes du GATT 47, à la date de son entrée

en vigueur, ainsi qu'aux communautés Européennes, la seule condition est l'acceptation de cet accord et des autres accords commerciaux multilatéraux.

#### **b) Accession à l'OMC**

L'article XII (accord de l'OMC) stipule : « Tout Etat douanier distinct et jouissant de son entier autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieurs et pour les autres questions traitées dans le présent accord et sous les accords commerciaux multilatéraux pourra accéder à l'OMC à des conditions à convenir avec lui et l'organisation. »

#### **c) Fonctionnement de l'OMC**

- Administre les accords commerciaux;
- Sert de cadre aux négociations commerciales;
- Règle les différends commerciaux entre les pays;
- Examine les politiques commerciales des pays membres;
- Aide les pays en développement dans le domaine de la politique de formation;
- Coopère avec d'autres organisations internationales.

### **Exercice d'application**

La société TRANSLOG du Burkina Faso est spécialisée dans l'importation de matériels de construction immobilière. Elle décide de faire des achats en Chine pour agrandir le marché local.

#### **Consigne**

- 1- Quels sont les enjeux de cette activité ?
- 2- Quel est l'organisme de régulation de l'importation ?
- 3- Quelles sont les théories qui s'appliquent à cette activité de commerce international ?

### **III- Enjeux et risque de l'importation**

Cette explosion du commerce mondial a été grandement facilitée par l'abaissement des droits de douane, à l'initiative de GATT puis de L'OMC. C'est ainsi que la moyenne des droits de douane pratiqués à l'importation des produits industriels dans les pays développés est passée de 40% en 1950 à moins de 4% en 2004.

A cette baisse des taux officiellement appliqués, viennent s'ajouter les préférences tarifaires à l'intérieur des nombreuses zones de libre-échanges (AELE, ALENA, ANASE, etc.) et unions douanières (Union européenne, Mercosur), sans oublier les accords interzones comme ceux signés entre L'UE/AELE, L'UE/Maghreb, par exemple. La finalité de ces accords est de réduire voire supprimer les droits de douane.

Par ailleurs, dès 1968, les pays industrialisés ont marqué leur volonté d'intégrer les pays en développement (PED) et les pays les moins avancés de la planète PMA dans ce processus de développement des échanges c'est ainsi qu'est né le Système de Préférences Générative (SPG).

La raison première de ce système était de contribuer à l'industrialisation du « tiers -monde » en encourageant leurs exportations industrielles : les pays de L'OCDE s'engageant appliquer des droits de douane réduits ou nuls de l'importation des produits en provenance et originaires des PED. Depuis sa création, ce système a connu plusieurs aménagements pour tenir compte de l'émergence de certains PED. En effets, la finalité est, qu'au fil du temps, la liste des pays bénéficiaires de cet accord se réduise, signe qu'ils ont atteint un niveau de compétitivité appréciable, sur certains produits tout du moins.

Parallèlement, des préférences tarifaires supplémentaires sont accordées aux PMA dans le cadre de l'opération « Tout sauf les armes » et aux pays qui s'engagent dans la voie de la protection de l'environnement et de leurs travailleurs. Les produits du SRILANKA en bénéficient de puis le 01 Février 2004.

Pour les acheteurs des pays industrialisés et de l'union européenne tout particulièrement, ces divers accords signifient possibilité de s'approvisionner en bénéficiant de préférences tarifaires, tout en contribuant à l'émergence des PED.

Il reste encore beaucoup à faire en matière d'intégration des PED dans l'économie mondiale. Tout comme il reste beaucoup à faire en matière de lutte contre les obstacles au commerce. En effet les barrières non tarifaires ont gagné une importance relative : si l'existence de normes sur certains produits freinent les échanges avec les pays industrialisés, nos entreprises exportatrices peinent encore à exporter dans nombre de pays de fait de procédures , contingents quantitatifs

et droit de douane rédhibitoire. N'oublions pas que les droits et taxes appliqués à l'importation peuvent être source de revenus non négligeables et participent au maintien de la production nationale.

Or, ceci, n'empêche pas les importations de croître et se diversifier et ce pour de multiples raisons.

### **3.1. Que recherchent les entreprises qui se tournent vers les fournisseurs étrangers ?**

- ❖ Elargir panel des fournisseurs ;
- ❖ Se procurer des matières premières, des composants non fabriqués ou produits dans le pays, mais en qualité insuffisante ou bien dans des conditions qui rendent économiquement impossible l'opération commerciale envisagée ;
- ❖ Bénéficier d'une plus forte capacité technique : augmenter sa productivité sans investir en outil de production ;
- ❖ Accéder à un brevet, une technologie, un savoir-faire ;
- ❖ Répondre à un besoin ponctuel lorsque l'outil de production interne est momentanément indispensable ou trop chargé ;
- ❖ Accroître la flexibilité dans la gestion de ses moyens (de production et en ressources humaines) ;
- ❖ Augmenter les marges pour disposer de moyens pour investir;
- ❖ Réduire le coût global d'acquisition.

### **3.2. Attention aux risques qui peuvent générer des surcoûts, voire fragiliser l'entreprise importatrice**

#### **a) Du fait du fournisseur**

- Défaillance d'un fournisseur, même temporaire.;
- Non-livraison alors que paiement effectué;
- Non-respect du cahier des charges des conditions de vente
- Non maîtrise des prix, des délais, des qualités;
- Inconstance dans la qualité;
- Aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'incoterm, non maîtrise du transport)
- Changement des origines des marchandises;
- Service export ne maîtrisant pas les techniques du commerce international: documents manquants, mal rédigés, ne permettant pas de retirer les marchandises.

## **b) Du fait de l'acheteur**

- Recherche infructueuse de fournisseurs;
- Mauvaise prise en compte des contraintes techniques, normatives douanières ou logistiques, mais aussi linguistiques et culturelles ;
- Conditions d'achat mal négociées;
- Aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'incoterm, non maîtrise du transport)
- Couverture des risques insuffisantes (de change, de transport); méconnaissance des rouages du commerce international.

## **c) Du fait de la conjoncture économique et politique**

- Fluctuation des cours mondiaux très sensibles dans l'actualité internationale (matières premières agroalimentaires)
- Appréciation de la devise de facturation par rapport au contrat de vente (risque de change)
- Réglementation douanière plus contraignante : ouverture d'un contingent qualitatif, application de droit antidumping, exigence d'un certificat sanitaire plus strict
- Impossibilité de retirer la marchandise
- Rupture diplomatique, événement grave (guerre, catastrophe naturelle).

## **3.3. D'où la nécessité d'appliquer une bonne méthodologie et de maîtriser les techniques du commerce international**

Les professionnels le savent, on ne s'improvise pas importateur.

Les mauvaises surprises sur la marchandise, le transport, le fournisseur, le coût... sont fréquentes si l'acheteur a sous-estimé les risques et n'a pas « verrouillé» en amont l'opération.

Nous l'avons dit, les techniques du commerce international utilisées à l'export s'appliquent également à l'import, sous un angle différent bien entendu puisqu'il ne s'agit plus de vendre mais d'acheter.

De plus, ces techniques et outils doivent trouver leur place dans une démarche structurée, voire les risques encourus à l'importation pour professionnaliser sa démarche, l'acheteur doit :

- A.** Suivre une méthodologie qui permet de n'oublier aucune des étapes de la démarche import;
- B.** Connaître, pour chacune des étapes, les principales sources d'information;
- C.** Maîtriser les outils du commerce international indispensable à la pratique de l'import.

### **➤ La qualité:**

- Réduire l'exposition aux risques douaniers et fiscaux;

- Faciliter les achats internationaux
- Devenir un interlocuteur averti face au partenaire de la chaîne import.

### **3.4. Risques nés des opérations du commerce international**

Ces avantages liés à l'internationalisation des entreprises font que celui-ci accepte de gérer un ensemble de risques. Afin de limiter leur impact elle se doit mettre en place une stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

L'évolution du commerce international se démontre que chaque entreprise est conduite à intégrer une dimension internationale à sa stratégie, cette composante internationale peut se concrétiser par une ou plusieurs des actions suivantes : développer ses marchés étrangers par des exportations directes, pénétrer des nouveaux marchés grâce à des implantations locales délocaliser une partie ou la totalité de la production pour obtenir des coûts de revient les plus bas, optimiser ses approvisionnements en utilisant des fournisseurs ou des sous-traitants étrangers.

Les opérateurs du commerce international, au sens large du terme, comporte de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne consiste qu'une des causes explicatives. Avant d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international, de les définir et de les analyser selon leurs différentes acceptions, puis de les positionner dans le chronologie d'une opération commerciale.

#### **a) Risques associés à l'environnement international:**

La classification des risques dépend du critère retenu ; les risques les plus souvent utilisés sont les suivants :

L'objet du risque et son impact;

- Le niveau de réalisation;
- La nature du risque;

On peut dénombrer cinq natures de risque:

- Le risque politique est le plus souvent avancé et difficile à évaluer;
- Le risque économique est une notion sujette à de nombreuses définitions, il peut s'agir du risque économique lié la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique Coface), d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays;

- Le risque juridique, parfois ignoré, est malheureusement détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, d'agence, de franchise, etc.
- Le risque technologique est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication une technologie adoptée par une entreprise peut se trouver opposée à d'autres options industrielles (Grundig avait développé le V2000, Sony, le betamax, or c'est le VHS de JVC la emporté);
- Le risque de change, lié à la fluctuation des cours de change.
- **Risque politique:**
  - ✓ L'attente à la propriété ou au contrôle de l'entreprise, suite à des mesures gouvernementales que : l'exportation, la spoliation, la nationalisation, ou ingérence de publique au niveau du conseil d'administration de l'entreprise par la nomination de personnalités locales favorables au gouvernement.
  - ✓ L'entrave à l'activité locale générée par des contraintes de nature juridique fiscale financière ou économique.
  - ✓ La fermeture des frontières, embargos, etc.
  - ✓ Il est possible de distinguer différents niveaux d'action d'un gouvernement à l'encontre d'investisseurs étrangers ou d'opérateurs internationaux.

Les actions d'ingérence non discriminatoires, nommer des ressortissants nationaux aux postes de direction, obliger les investisseurs étrangers à construire des équipements sociaux ou économiques (écoles, hôpitaux, routes, adduction d'eau).

- Les actions d'ingérence discriminatoires : prélever des droits et taxes spéciales.
- La dépossession: exportation, nationalisation.

➤ **Risque économique**

Ce concept revêt diverses acceptions. Les banquiers assimilent le risque économique au risque-pays dans le cas du risque de défaillance d'un état dans le remboursement de sa dette extérieure. Néanmoins cette approche est liée au risque politique. Le risque économique peut aussi concerner le risque lié aux structures économiques du pays d'accueil d'un investissement.

Une mauvaise évaluation des projections économiques aboutit à un investissement en sur ou sous capacité.

En fin, la dernière optique est celle retenue par la Coface qui définit ce risque comme résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient (matières premières, main d'œuvre). Notons qu'en période de très faible inflation, ce risque n'est plus couvert. De toute façon, pour

la Coface .cette couverture a toujours été limitée à de très gros contrats se déroulant sur de grandes périodes. Ce risque n'est actuellement quasiment plus couvert.

➤ **Risque technologique**

Tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes elle peut se permettre de les ignorer (exemple : minitel en France).

Cependant, l'exemple des standards en wifi et en vidéo, en en radiotéléphonie montre que dans un secteur d'activité donné, il n'y a de place que pour une, deux, voire trois technologies différentes. L'industriel qui s'entêterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

➤ **Risque Juridique:**

Le développement à l'international de l'entreprise va mener celle-ci à signer des contrats : contrats de vente, de franchise, de cession de licence de distribution, de travail etc.

L'entreprise doit connaître parfaitement la législation de ses pays clients ou de ceux qui accueillent ses investissements à l'étranger.

Les problèmes juridiques peuvent concerner des champs très étendus, on peut présenter quelques exemples non limitatifs.

- Le droit des contrats internationaux : contrat de vente, de transfert, de technologie, de présentation;
- Le droit fiscal : existence de convention fiscale libérale.
- Le droit commercial et des sociétés nationales, obligation d'un partenariat local, obligation de recruter des dirigeants locaux, législation en matière de contrat commercial (règles, obligations).
- Le droit économique : réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (information, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs), loi sur les jeux, concours associés à la vente, contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits, réglementation en matière de contrôle, de prix possibilité. de publicité comparative, d'établir des prix maximums autorisés etc.
- Le droit de propriété industrielle ; procédure de dépôts d'une marque d'un brevet législation en matière de répression contre la contrefaçon non seulement l'entreprise doit maîtriser la législation du pays cible mais aussi elle devra être attentive de vérifier qu'il n'existe pas une réglementation supranationale à laquelle le pays cible adhère d'office de par son appartenance à une communauté économique internationale.

En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des états et d'autre part il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évaluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

En résumé, l'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risques dans un univers aléatoire.

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise, d'autres par contre relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible.

Après avoir brossé un tableau des risques généraux liés à l'environnement international, il semble important à présent de porter l'analyse à un niveau plus opérationnel, et d'évaluer les risques dans la chronologie d'une opération de commerce international.

### **c) Chronologie des risques et des opérations de commerce international**

#### **Cas d'une opération de commerce courant**

On peut schématiquement distinguer les étapes suivantes :

Risque de change

Risque de change

Incertain

Certain

Utilisation du produit :

Responsabilité civile du producteur

Avant la commande

de la commande à la livraison

Après la livraison

#### **Chronologie et les risques:**

##### **Prospection**

Rares sont les entreprises qui vendent sur un marché sans l'avoir au préalable prospecté. Cette prospection nécessite des moyens humains et financiers le retour sur l'investissement n'est pas garanti a priori, l'entreprise qui dépense des millions dans la recherche des nouveaux débouchés prend le risque de ne pas récupérer les fonds investis. Elle a la possibilité de recourir sous certaines conditions au dispositif d'aide publique à la prospection, gérée par la Coface.

##### **Implantation**

La prospection peut être complétée par une implantation à l'étranger, celle-ci à un coût qu'il faudra amortir. La Coface peut assurer les projets d'implantation.

##### **Constitution de stocks à l'étranger**

Avant de recevoir des commandes, l'entreprise est parfois amenée à constituer des stocks à l'étranger afin de proposer des délais de livraison plus courts, ou pour profiter d'un régime douanier plus favorable, ce qui pose non seulement le problème du financement et de ces stocks mais aussi celui des risques liés au stockage et à la mévente.

### **Présentation d'une offre**

Avant de recevoir des commandes fermes ou d'être désignée entreprise adjudicatrice, il a fallu présenter des offres, ou un catalogue de prix ou encore soumissionner en proposant un chiffrage dans le cadre d'un appel d'offre international. Autant d'événement qui constituent des engagements pour l'entreprise vendeuse, engagement sur le prix de vente souvent libellé en devises pour une période assez longue, engagement sur exécution des travaux

La Coface propose différentes polices d'assurances pour couvrir le risque de change.

En cas d'adjudication internationale, l'entreprise a dû accompagner son offre d'une garantie de soumission qui garantit à l'acheteur que le soumissionnaire déclaré entreprise adjudicatrice conclura bien le contrat aux conditions fixées dans l'offre. La remise de cette caution fait couvrir un risque à l'exportateur. La Coface offre une police couvrant le risque d'appel abusif le risque politique.

### **Commande**

Entre la commande et l'expédition de la marchandise, l'entreprise peut subir plusieurs risques liés :

- Soit une augmentation de ses coûts de revient (hausse du prix de la matière première ou des frais de fabrication), il s'agit du risque économique. L'entreprise aura réussi dans certains cas à inclure dans l'offre une formule de révision de prix, ce pendant celle-ci sera souvent refusé par l'acheteur ou impossible à mettre en place dans les pays où ce type de clause est prohibé (Indonésie, Algérie, par exemple)

- Soit l'interruption de marché .A partir de la signature du contrat jusqu'à la fin de ses obligations actuelles, le vendeur est exposé à des pertes provenant d'événement politique, de catastrophes naturelles dans le pays de l'acheteur, de la réalisation arbitraire du contrat ou du moins son interruption, de l'insolvabilité du client. Or, s'il s'agit de bien d'équipements spécifiques en cours de fabrication, toutes les dépenses engagées risquent d'être imputés en perte.

Ainsi, si l'interruption résulte de la faillite de l'acheteur privé, on parle de risque commerciale, si celle-ci émane d'un acheteur public (ou dans le cas d'un acheteur privé si l'interruption

résulta d'une décision gouvernementale, ou d'une catastrophe naturelle), il s'agit d'un risque politique l'entreprise exportatrice pourra couvrir ce risque en sollicitant une extension de sa police au risque de fabrication par un avenant.

### **Emballage, l'expédition**

Pourquoi une assurance est-elle nécessaire?

Malgré un emballage très performant, ou le choix d'un mode de transport jugé le plus sûr, les risques liés au transport restent très nombreux, il s'agit d'un problème que l'exportateur devra traiter avec beaucoup d'attention pour plusieurs raisons.

Pour des raisons commerciales évidentes, le vendeur tient à ce que la marchandise parvienne en parfait état à l'acheteur.

On pense couramment que le transporteur est tenu responsable de tous les dommages pendant le transport et que celle-ci va contracter une police d'assurance transport d'une étendue et d'un montant suffisant, sans attendre une demande du chargeur, la réalité est tout autre, la législation qui régit les transports internationaux limite la responsabilité des transporteurs, plafonne le montant des indemnisations à des niveaux relativement faibles, le transporteur assortit le transport d'une assurance à l'étendue réduite. Ainsi, en cas de dommage, le vendeur risque de ne voir son préjudice que faiblement indemnisé par les compagnies d'assurance.

### **d) Réception et la mise en service dans le cas de biens d'équipement**

#### **Risque de mise en jeu de la garantie de bien fini**

Sur les contrats de vente d'équipements, il est courant que l'acheteur exige des engagements de caution de la part de l'exportateur, entre autre la caution de bonne fin. L'exportateur court toujours le risque de mise en jeu abusive de cette caution.

#### **Responsabilité civile du produit**

La responsabilité civile du vendeur ne s'arrête pas à la livraison ou à la vente du produit, le fabricant verra ses responsabilités civiles et pénales engagées dans le cas de dommages résultant de l'utilisation de produit, même si les victimes n'ont pas fait la preuve de la faute de fabricant

#### **Les risques propres aux chantiers à l'étranger**

L'entreprise devra aussi couvrir les risques liés à l'exécution d'un chantier à l'étranger ; ceux-ci concernent :

- Le matériel sur place (vol, détérioration, incendie, catastrophe naturelle, confiscation);

- Les dommages causés par les hommes ou les machines à des tiers pendant ou après les travaux;
- Les hommes expatriés ou en déplacement temporaire devront disposer d'une protection sociale et d'une assurance décès ;
- Rapatriement, protection juridique sachant qu'en cas de dommages provoqués par des salariés de l'entreprise à tiers, leurs responsabilités seront engagées ;
- Le non-respect des garanties données contractuellement fait courir un risque à l'exportateur

Il peut s'agir de performance non atteinte, de vice de montage, de défaut dans la matière première.

L'acheteur fera jouer les garanties et cautions internationales dont il est bénéficiaire.

### **Paiement**

On fait une distinction entre risque commercial et risque politique. Les conditions de financement sont souvent des éléments qui permettent d'emporter un marché. L'entreprise est donc tentée d'accorder des délais de crédits de plus en plus longs. Or, le risque de non-paiement augmente avec le temps.

Ce risque peut résulter de l'insolvabilité de l'acheteur, on parle de risque commercial. Il est parfois la conséquence de décisions gouvernementales de pays de l'acheteur (suspension des transferts de fonds vers l'étranger) ou catastrophe naturelle, guerre on parle alors de risque politique.

Le risque de non-paiement ou risque de crédit est assumé par le banquier dans le cas de crédit acheteur, crédit accordé directement par une banque à un acheteur étranger par l'exportateur lorsqu'il accorde lui-même un délai de paiement à son client. Dans la majorité des cas, il existe des possibilités de couvrir ce risque par différentes polices d'assurances.

Cette énumération de risques ne doit pas effrayer le futur exportateur car ceux-ci ne se déclarent pas tous pour une même opération et, d'autre part, l'opérateur dispose d'une panoplie de techniques de couvertures qui lui permettent de limiter chacun de ces risques voire de supprimer leurs conséquences éventuelles.

**Exercice d'application**

**Exercice 1 :**

**Définis les mots ou expressions suivantes :**

**1- Théories du protectionnisme :**

.....  
.....  
.....

**2- Théorie des avantages comparatifs**

.....  
.....  
.....

**3- Qu'est-ce qu'un risque ?**

.....  
.....  
.....

## **Chapitre 2 : Règles de facilitation de commande International**

### **I- Les assurances**

Les risques du transport international de marchandise sont variés et se réalisent fréquemment. Par ailleurs, les indemnités versées à l'ayant droit, lorsque le transporteur n'a pas été exonéré de sa responsabilité, sont toujours limitées et ne prennent en compte que le préjudice direct causé aux marchandises.

Le montant de l'indemnisation est donc insuffisant pour compenser le préjudice commercial subi par l'entreprise, d'où la nécessité de contacter une assurance complémentaire pour les marchandises transportées.

#### **1.1.Définition des assurances**

L'assurance crée la sécurité permettant à l'assuré de ne pas craindre l'éventualité d'une catastrophe, elle apporte donc un confort minimal en libérant l'esprit des préoccupations constantes, notamment celles de l'homme d'action, du commerçant et de l'industriel.

##### **a) Juridiquement**

L'article 619 du code civil définit comme étant «un contrat par lequel l'assureur s'oblige moyennement des primes ou autres versements pécuniaires à fournir à l'assureur au tiers bénéficiaire au profit du quel l'assurance est souscrite, une somme d'argent une rente ou une autre prestation, en cas de réalisation du risque prévue au contrat ».

##### **b) Techniquement**

L'assurance est l'événement par lequel une perte appelée « assure » se fait promettre moyennant une rémunération «prime» une prestation pour une autre partie « assureur » en cas de réalisation d'un risque.

#### **1.2.Intérêt de l'assurance**

La marchandise voyage aux risques et périls de l'ayant droit. Il est nécessaire de la garantir contre les aléas du transport.

Le souscripteur de l'assurance n'est pas toujours le bénéficiaire. Si c'est lui qui est redevable de la prime, il stipule néanmoins pour autrui (exemple, vente CIF) c'est-à-dire pour le bénéficiaire intéressé au jour du sinistre.

Lorsque l'expéditeur a recours à un transitaire, il faut se souvenir que celui-ci n'est pas tenu d'assurer la marchandise, il peut faire à la demande du client et mettre à sa disposition sa police flottante.

L'assurance transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi et compense les limitations d'indemnité versée soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par le transporteur.

### **1.3. Risques exclus par les assurances**

Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie. C'est à l'assureur d'établir l'existence de l'exclusion qu'il désire envoyer par exemple

- Conséquences des fautes de l'assuré et de tout autre bénéficiaire
- Conséquence des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin
- Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et comme de poids ou de qualité pendant le transport;
- Influence de la température (admise dans la police tous risques, à condition qu'il ne s'agisse pas de température ambiante)
- Insuffisance de l'emballage ou inadaptations du conditionnement;
- Préjudices financiers, commerciaux ou indirects.

### **1.4. Modalités particulières d'assurances**

#### **a) Police tiers-chargeur**

Les entreprises qui confient leurs envois à des transitaires désirent par fois se décharger également des problèmes d'assurance. Dans ce cas le transitaire met à disposition à sa clientèle sa police flottante, ou « police tiers - chargeur », en cas de sinistre, ce sera au transitaire de constituer le dossier nécessaire à l'indemnisation.

#### **b) Réassurance**

Il est toujours de l'intérêt de l'exportateur d'assurer correctement la marchandise transportée et de ne pas s'en remettre à l'acheteur, ou au client occasionnel, qui peut toujours refuser la marchandise tant que le paiement n'est pas intervenu. Néanmoins, si c'est l'acheteur qui assure la marchandise (Vente Fob, Cpt par exemple), qui plus est auprès d'une compagnie étrangère.

L'exportateur aura intérêt à constater une assurance « subsidiaire », qui garantit ses intérêts

#### **c) Assurance relais**

Dans le cadre d'une vente contre documents ; Un laps de temps non négligeable existe entre le moment de la mise à bord de la marchandise et le moment de la remise en banque des documents, connaissance compris.

Pendant cette durée, l'exportateur n'a pas été encore payé et bien que le transfert de risque ait eu lieu, il est encore intéressé de la marchandise, celle-ci peut subir un événement majeur et être endommagée. Il est alors possible pour le vendeur d'insérer dans sa police d'abonnement une garantie relais, limitée dans le temps (cinq jours en maritime) qui jouera si l'acheteur refuse la marchandise. La garantie cesse lorsque le vendeur reçoit le paiement.

## **1.5. Assurance maritime**

### **a) Objet de la garantie**

En principe, toutes les marchandises peuvent bénéficier de la garantie, à condition toutefois qu'elles soient emballées et conditionnées pour l'expédition. L'assurance couvre les dommages matériels subis par « facultés » au cours de l'opération de transport.

L'assurance maritime couvre également les parties non maritimes du trajet, c'est-à-dire les transports terrestres, aériens, fluviaux, intervenant avant ou après le transport par mer.

### **b) Différentes garanties proposées**

#### **- Garantie FAP SAUF (Free of particular Average ):**

Il convient de prendre garde à la signification de ce terme sont couverts les dommages et pertes matérielles résultant des événements limitative et nommément énumérés dans la police. La couverture est donc effective pour les avaries particulières résultant de tels événements pour la contribution à l'avarie commune.

#### **- Garantie SAP**

La couverture est limitée à l'avarie commune et c'est la garantie minimale exigée dans les ventes en CIF.

#### **- Garantie tous risques**

Contrairement à son libellé, cette garantie ne protège pas le souscripteur contre tous les risques sont notamment soumis à des conditions particulières le risque de vol et le chargement des marchandises en pontée.

### **c) Contenu de la garantie:**

Elle couvre les avaries particulières et les avaries communes et la totalité du transport de magasin.

#### **• Vols et disparitions, chargement en potée:**

Les colis manquants seront indemnisés si la preuve de la non livraison est établie par un certificat ou tout autre document.

Des traces d'effraction doivent être relevées sur les colis, par le commissaire d'avaries, pour prétendre à une indemnisation pour manquant à l'antérieur des emballages.

Les chargements en potée sont couverts de façon automatique si les navires sont équipés à cet effet.

La durée correspond au temps du voyage, depuis la remise au transporteur, jusqu'à la remise effective au destinataire au lieu de destination, dans la limite de (60) soixante jours après la fin des opérations de déchargement du dernier navire de mer.

## **1.6. Assurance des marchandises en transport aérien**

### **✓ Objet de la garantie**

La garantie couvre tous les risques non exclus et s'inspire des formules « tous risques maritimes ». Elle s'étend de domicile à domicile et inclus les transports complémentaires, terrestre ou fluviaux (en cas de portion e trajet par la mer, c'est une assurance maritime qui doit être souscrite).

La garantie couvre les avaries particulières, la garantie pour avaries communes n'existant pas en transport aérien, il est également possible d'étendre la garantie aux risques de guerre.

Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinataire, et cesse au plus tard 15 (quinze) jours à compter de l'arrivée de l'avion à l'aéroport du destinataire.

## **1.7. Assurance des marchandises en transport terrestre**

Il s'agit d'assurer les marchandises transportées par route et par fer.

Il est possible de souscrire une garantie « accident caractérisées» qui garantit les marchandises contre des événements majeurs de la même façon qu'en maritime ou sur demande express, une garantie «tous risques » en incluant le vol et la disparition des marchandises.

Les risques de guerre et assimilés peuvent être couverts par avenant spécial. Une clause additionnelle peut garantir les risques inhérents aux grèves et conflits de travail, dans le cas d'une police d'abonnement.

La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la livraison au destinataire et dans la limite de 15 (quinze) jours, depuis la date d'arrivée à destination (garantie magasin à magasin).

## **1.8. Relations entre transporteur, assuré et assureur**

Il est utile de déterminer en rappellent quelques règles essentielles décrivant les mécanismes d'indemnisation.

Ainsi, en cas de sinistre l'assureur de la marchandise vérifiera les conditions dans les quelle s'est produit le dommage et si le dossier de sinistre lui st remis complet, il indemnise le bénéficiaire de l'assurance, le montant de l'indemnité étant uniquement dépendant des clauses de la police et de justificatif fournis par l'assuré.

Après avoir indemnisé l'assuré, l'assureur recherchera, s'il y a lieu la responsabilité du commissionnaire ou du transporteur, qui versera dans la limite fixée par les conventions, les indemnités dues, sa responsabilité ayant été établie.

L'assurance transport souscrit par le vendeur ou l'acheteur n'efface donc pas la responsabilité du transporteur, qui reste introuvable d'indemnités lorsqu'il n'a pas pu s'exonérer par une des causes générales ou particulières examinées précédemment.

## **II- Les Incoterms**

### **2.1. Généralité**

Code de référence élaboré par la chambre de commerce international (C.C.I), les incoterms constituent un ensemble de règles définissant un langage commun, entre vendeur et acheteur, afin d'éviter les différences d'interprétation.

Les incoterms ne sont pas obligatoires, ils sont facultatifs, cependant les relations commerciales sont quasi-universellement régies par les « conditions uniformes de la C.C.I », établis pour la première fois en 1936 et modifier en 1953, des mises à jours ont été effectuées successivement.

D'une façon générale, les commerçants adoptent et se référant aux dispositions contenues dans la version de ce terme d'une des autres versions parait plus conforme à l'esprit du contrat, le commerçant ne devrait hésiter à l'indiquer formellement, plus encore dans certaines dispositions, les rédacteurs de ces règles mettent l'accent sur les carters facultatifs, des « termes » proposées par cette institution en précisant aux commerçants de privilégier, si besoin est « l'usage de tel commerce particulier ou de tel port qui est décisif ».

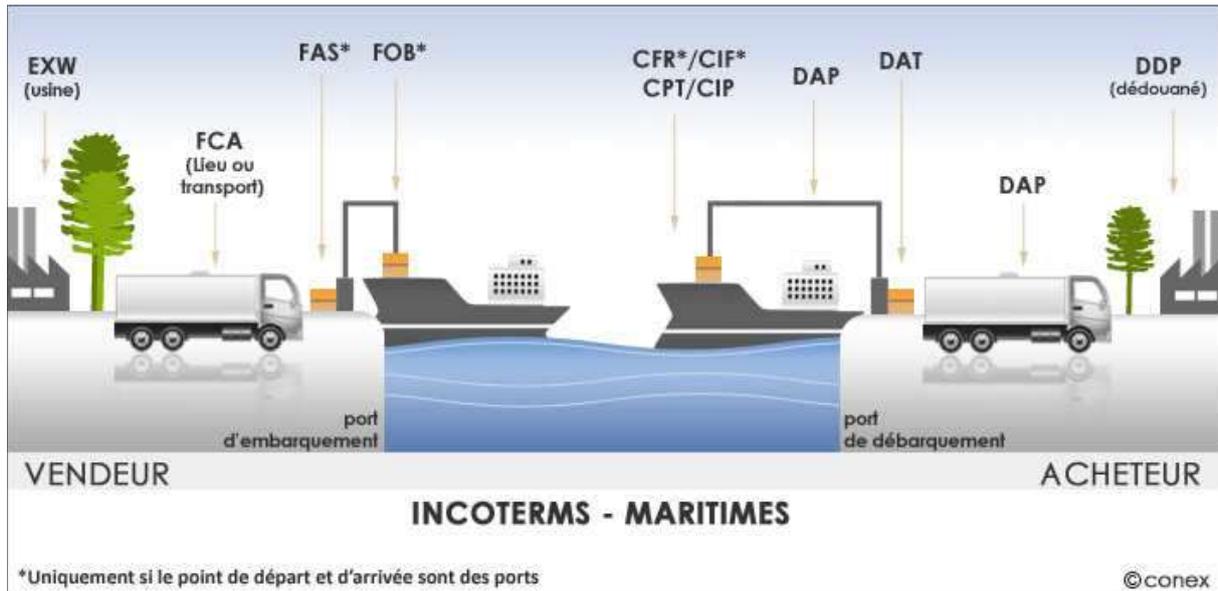
La volonté des parties n'a pas été négligée, non plus, puisqu'il est prévu que « toute disposition des règles doit céder le pas aux dispositions particulières insérées par les parties au contrat ».

Cependant, si les « variantes » au contrat peuvent être introduites pour moult raisons propres aux parties, la C.C.I recommande vivement aux commerçants d'utiliser cette liberté qu'avec une grande prudence car l'addition d'un mot ou même d'une lettre à C et F et C.A.F par exemple, peut avoir quelques fois un résultat tout à fait imprévu et le caractère même du contrat risque d'en être modifier ».

Les conditions de ventes à travers les incoterms définissent un certain nombre de critères dont les principaux sont:

- ✓ Le lieu de livraison;
- ✓ La passation de risque;
- ✓ La remise des documents;
- ✓ Les coûts.

## 2.2. Enumération chronologiques des incoterms



Les incoterms 2010 sont au nombre de 11

Incoterms	Libellé Anglais	Libellé français
<b>EXW</b>	EX Works Named place	A l'usine... lieu convenu
<b>FCA</b>	Free Carrier ... named place	Franco Co Transporteur ... lieu convenu
<b>FAS</b>	Free AlongSide ship ..named port of shipment	Franco le long du navire ... port d'embarquement convenu
<b>FOB</b>	Free On Board ... named port of shipment	Chargé à Bord/ Franco A bord ... port d'embarquement convenu
<b>CFR</b>	Cost and Freight named port of destination	Coût et Fret port de destination convenu
<b>CPT</b>	Carriage Paid To named port of destination	Port payé jusqu'à port de destination convenu
<b>CIF</b>	Cost Insurance and Freight named port of destination	Coût, Assurance et Fret ... port de destination convenu
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid to named place of destination	Port et Assurance payés ... lieu de destination convenu
<b>DAT/ DPU</b>	Delivered At Terminal... Named port of destination	Rendu au terminal... port de destination convenu

<b>DAP</b>	Delivered at Place named port of destination	Rendu au lieu de destination convenu
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid ... named place of destination	Rendu Droits Acquittés ... lieu de destination convenu

**NB :** un incoterm est toujours suivi d'un lieu géographique

Il faut les expliquer et donner les avantages et inconvénients de chacun.

### **2.3. Constantes des obligatoires du vendeur**

Le vendeur doit livrer la marchandise au lieu convenu en fournissant tous les documents qui seront fixés dans le contrat de vente.

Le vendeur doit fournir à ses frais l'emballage usuel sauf si cela est contraire à l'usage.

Lorsque le point de livraison ou de destination n'est pas prévu au contrat ou déterminé par l'usage, le vendeur à la liberté de choisir un point à sa convenance.

Le vendeur doit supporter à ses frais les opérations de vérification de la marchandise (qualité, mesurage, pesage, conditionnement, comptage.) et prendre en charge la mise à disposition au lieu convenu dans le contrat de vente.

- Le vendeur doit prévenir l'acheteur de la date de livraison de la marchandise, le lieu étant évidemment déterminé dans le contrat de vente.
- Le vendeur doit respecter les délais prévus du contrat.
- Le vendeur doit prêter son concours à l'acheteur en vue d'obtenir tout document exigé par le pays de ce dernier, ou dans le pays de transit, à sa demande et à ses frais.

### **2.4. Documents**

Selon les usages et règlements des différents pays, tous les documents justifiant une exportation sont fournis par le vendeur et ses frais.

En revanche, les documents justificatifs de l'importateur de la marchandise sont généralement demandés par l'acheteur et ses frais.

- Les documents sont divers et variés, il s'agit principalement de :
- L'attestation de conformité;
- Des factures
- La licence d'exportation et autres;
- Le certificat d'origine et/ou de provenance;
- Le titre usuel attestant de la livraison de la marchandise le long de navire pour le terme F.A.S;

- L'attestation de livraison de la marchandise à bord;
- Le bon d'enlèvement de la marchandise pour le terme AQUAI;
- Les certificats phytosanitaires;
- Les polices d'assurance

Paiement par avance	Encaissement simple	Contre remboursement	Remise documentaire	Crédit documentaire
------------------------	------------------------	-------------------------	------------------------	------------------------

- Le titre de transport : connaissance, lettre de voiture, L.T.A (Lettre de Transport Aérien) etc.
- Copie de la charte partie, lorsqu'il s'agit d'affrètement au voyage;
- La facture consulaire;
- Toute licence ou pièce nécessaire à l'importation de la marchandise (Cahier de charges ou autres)
- Avis de livraison au premier transporteur.

### III- Modes de paiement, actes et effets de commerce

#### 3.1. Modes de paiement entre nationaux

Le contrat commercial est assorti de plusieurs conditions, notamment de vente, de transport, de paiement, etc.

On désigne par modes de paiement utilisés en commerce international.

- **La finalité des opérations d'exportation** étant de générer un bénéfice, il est donc nécessaire de mettre en œuvre les moyens de paiement les plus adaptés et les plus sûrs ; les usages commerciaux conduisent certains pays à privilégier certains moyens de paiement (trait en France, virement en Allemagne).

- **La sécurité des moyens de paiement s'apprécie en fonction :**

- ✓ Du débiteur (notoriété du débiteur et nature des relations commerciales)
- ✓ De la législation dans le pays de débiteur, concernant les recours attachés à chaque instrument de paiement (chèque sans provision, effet non payé à l'échéance).

- **Le choix de certaines techniques de paiement** permet de réduire des risques de non-paiement (paiement par avance, contre remboursement, crédit documentaire dans une moindre mesure remise documentaire).

On distingue généralement trois modes de paiement déterminés par :

- ✓ Les rapports de forces selon qu'ils sont en faveur de l'acheteur ou du vendeur;
- ✓ Le degré de confiance existant entre les parties au contrat;
- ✓ L'effet de la concurrence que livrent les vendeurs.

### **3.1.1. Paiement avant expédition**

Ce mode de paiement est utilisé chez les vendeurs exclusifs ou dans le cas de grosses commandes, en générale le fabriquant exige des acomptes.

#### **a) Paiement par avance:**

Le paiement anticipé élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur, il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commerciale. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risques.

La pratique d'acomptes à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non-paiement.

#### **b) Encaissement simple**

Le règlement de la facture par l'acheteur qui utilise pour cela un des instruments de paiement déjà présentés, le client à l'initiative du règlement cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent.

#### **c) Contre remboursement:**

Le contre remboursement ou COD (Cash On Delivery) consiste à livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confiés au transporteur ou au transitaire.

Ce service est proposé que par quelques transporteurs et transitaires seulement (la PTT, SNTF ..). Néanmoins, cette technique est simple et rapide.

Le contre remboursement est utilisable pour des colis de faible valeur unitaire dans le cadre de vente par correspondance à des particuliers.

### **3.1.2. Paiement à l'expédition, par crédit documentaire (credo)**

C'est le mode de paiement le plus courant dans le commerce mondial.

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

Le bénéficiaire est avertie de l'ouverture de crédit documentaire par une banque de son pays (banque notifiative).

Deux types de crédit documentaire sont surtout utilisés :

- Crédit documentaire irrévocable : il ne peut être annulé ou amendé dans l'accord du bénéficiaire, le vendeur reste tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte le risque de solvabilité du pays acheteur et le risque de non transfert.
- Crédit documentaire irrévocable et confirmé il comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice, et celui de la banque du pays du vendeur (banque confirmatrice). Ceci supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

- Par paiement à vue : paiement immédiat par la banque contre les documents
- Par paiement différé : au vue des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit.
- Par acceptation : la banque contre des documents accepte une traite
- Par négociation : la banque contre des documents accepte une traite très sur elle-même.

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandé lors de l'ouverture du crédit.

Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre vendeur et acheteur.

Une contestation commerciale ne peut pas empêcher le paiement par contre le non-respect des dates butoirs fixées par l'ouverture du crédit documentaire en rend le paiement impossible.

La présentation de documents non conformes aux termes du crédit amène la banque notificative ou confirmatrice à émettre des réserves, s'il s'agit de réserves «mineures» la banque paiera « sous réserve », c'est-à-dire quelle fera rembourser sommes versées si la banque émettrice refuse de payer à son tour.

S'il s'agit de réserves «graves», la banque enverra les documents «à l'encaissement» et le vendeur perdra les garanties attachées au crédit documentaire.

Le recours au crédit documentaire irrévocable et recommandé est recommandé pour les nouveaux clients, dans les pays de risques, pour les envois importants et coûteux. Souvent perçu par le client et son utilisateur doit faire partie intégrante de la négociation commerciale

#### **a) Avantages**

- Sécurité totale si le crédit est confirmé ;
- Rapidité de paiement;

- Universalité de technique (règle et usage uniforme de CCI).

#### **b) Inconvénients**

- Procédure complexe;
- Formalité rigoureuse ;
- Coût élevé.

### **3.1.3. Paiement après expédition par remise documentaire**

La remise documentaire peut être utilisée dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires connus, dans des pays sans risques de non transfert et pour des marchandises pouvant être facilement revendues sur place en cas de désistements de l'acheteur.

Lorsque les rapports commerciaux, entre vendeur et acheteur, sont fondés sur la confiance réciproque la formule courante c'est la remise documentaire dont la caractéristique essentielle est le paiement après expédition.

Dans ce cas, les documents constituent moins une garantie de paiement qu'une preuve d'expédition. Cependant, la procédure bancaire de remise documentaire est si bien « structurée qu'il n'existe pas de différence formelle si ce n'est pas le décalage entre l'expédition, la livraison et le paiement ».

Il est utile de préciser qu'il existe deux types de remise documentaire :

- ✓ La remise documentaire contre paiement : l'acheteur ne peut prendre possession des documents qu'en payant immédiatement la valeur de la facture ;
- ✓ La remise documentaire contre acceptation : l'acheteur prend possession des documents en acceptant une traite dont le paiement se fera à échéance;
- ✓ La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle la banque a reçu mandat de l'exportateur de remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

#### **a) Avantages**

- Simplicité des formalités
- Fonctionne à l'initiative du vendeur;
- Peu coûteux.

#### **Inconvénients**

- Sécurité limitée
- L'acheteur ne peut pas lever les documents et négocier une baisse des prix;
- Les traites ne peuvent être honorées à l'échéance ;

- L'acheteur a pu prendre possession des marchandises sans documents et donc sans paiement (sauf transport maritime) ;
- Le risque de non transfert des fonds subsiste.

### 3.2. Instruments de paiement

On désigne par instrument de paiement le support matériel du paiement, les principaux instruments de paiement utilisés en commerce international

Chèque                      Virement                      Lettre de change                      Billet à ordre

L'utilisation dans les affaires internationales, des instruments de paiement employés en commerce national pose des problèmes spécifiques.

#### 3.2.1. Chèque:

En commerce international, les formes de chèques suivants sont souvent utilisées :

- Chèque d'entreprises : émis par l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque de payer sur présentation du chèque, l'exportateur.
- Chèque de banque : émis par une banque sur ordre de l'acheteur qui lui donne l'ordre de payer, sur présentation, l'exportateur. Il présente, en principe, une garantie de paiement car il est émis par une banque dont il faut authentifier, pour les pays à risque, la signature.
- Chèque certifié : la banque de l'acheteur bloque la provision pendant la durée légale de présentation du chèque.
- Chèque visé : la banque de l'acheteur ne fait que constater la provision sans la bloquer.

#### 3.2.2. Virement

- **Par courrier** : le plus utilisé et paradoxalement le plus long ; En effet l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur eut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- **Par télex** : ce type de virement réduit le délai à quelques jours et est plus sûr. Tenant compte de ces avantages, le vendeur peut proposer de prendre les frais à sa charge.
- **Par Swift**: (society of World wide inter bank financial telecommunication), il s'agit d'une société internationale belge coopérative de droit belge, installée à Bruxelles, qui a mis en œuvre un réseau privé d'échange de message entre les banques adhérentes ; C'est un réseau de base d'ordinateurs procurant les liaisons plus sûres et plus commandées.

#### 3.2.3. Effets du commerce

**a) Lettre de change :** écrit par lequel une personne appelée «tireur» donne à une autre personne appelée «tirée» ordre de payer à une troisième personne appelée «bénéficiaire» ou à l'ordre de celui-ci une somme déterminée.

**b) Billet à l'ordre:**

Écrit par le quel une personne appelée «souscripteur» s'engage à payer à l'ordre d'une seconde personne « le bénéficiaire » une somme donnée. Le souscripteur ou tireur est un débiteur. Il s'engage à payer.

**3.3. Sécurité des instruments de paiement:**

Il faut considérer ici les moyens de recours attachés à l'utilisation de chaque instrument. Des problèmes se posent en particulier à propos du chèque (absence de provision) ou de l'effet de commerce (défaillance du débiteur à l'échéance).

Chaque droit national traite à sa manière ce type de fraction.

Avant d'accepter un moyen de paiement, il est nécessaire de connaître les recours possibles dans le pays du débiteur (l'acheteur).

Tous les instruments que nous avons évoqués sont mis en œuvre à l'initiative du débiteur :

- Il émet un chèque ou un billet à ordre;
- Il donne un ordre de virement à sa banque;
- Il accepte une lettre de change.

Donc, aucun de ces instruments n'a pour fonction de garantir contre le refus ou l'impossibilité de payer du débiteur.

**3.4. Ouverture du risque de non-paiement**

Un vendeur dira qu'en commerce l'essentiel est de conclure un contrat, un banquier dira lui, qu'il faut surtout être payé, sans trancher ce débat, on peut dire que l'important est d'éviter deux écueils :

- L'imprudence qui entraîne à signer un contrat avec un partenaire totalement inconnu sans prendre la moindre garantie ;
- La méfiance excessive, qui peut faire perdre des clients que l'on a en leur demandant de s'entourer de toutes les garanties possibles.

Il ne faut pas oublier non plus, que si un impayé coûte cher, les frais bancaires attachés à certaines garanties ne sont pas négligeables.

## **IV- Transport international**

Concernant le transport international, on le répartit selon les points suivants

### **4.1. Aspects juridiques**

Contrat de transport est une convention passée entre un expéditeur et un transporteur.

Moyennant un prix convenu, ce dernier s'engage à acheminer dans un délai prévu une marchandise d'un point à un autre et à la remettre à un tiers : le destinataire.

### **4.2. Documents de transport**

Les principaux documents sont les suivants :

- Maritime : le connaissement maritime (bill of lading)
- Aérien : la lettre de transport aérien (LTA) (air way bill)
- Routier : lettre de voiture (CMR)
- Ferroviaire : lettre de voiture (CIM).

### **4.3. Leurs points communs**

Ils matérialisent le contrat de transport en identifiant l'expéditeur, le transporteur et la marchandise :

- Ils attestent la prise en charge de la marchandise et son bon état s'ils sont nets de réserves ;
- Ils prouvent l'expédition de la marchandise.

### **4.4. Notion de transport multimodal**

La notion du transport multi modal est née de la rencontre d'un besoin et d'une technologie :

- **Le besoin** : un désir d'organiser en une seule fois des transports de domicile à domicile ce qui implique d'utiliser plusieurs modes de transports et génère des ruptures de charges.
- **Une technologie**: l'apparition d'instrument de portage moderne (palettes mais surtout conteneurs) qui facilitent les opérations liées au passage d'un moyen de transport à un autre.

#### **4.4.1. Conteneurs**

Développés au départ pour le transport maritime, on trouve aujourd'hui des conteneurs adaptés à tous les moyens de transport. Ils assurent deux fonctions:

- Protéger la marchandise pendant le transport;
- Faciliter sa manutention lors des transbordements

Ils créent une double standardisation :

- **En amont** : les marchandises sont de plus emballées, voir même fabriquées, en fonction d'une conteneurisation pour le transport.

- **En aval** : les moyens de transport et les installations portuaires et aéroportuaire sont de plus conçus en fonction d'un trafic conteneurisé (ou palettisé) à plus de 90%.

#### **4.3.2. Organisation de transport multimodal (OTM)**

Il s'agit d'un intermédiaire capable d'organiser un transport de domicile à domicile, impliquant l'utilisation d'au moins deux modes de transport.

L'OTM établit pour le compte de son client un document de transport combiné qui couvre l'ensemble du voyage : ce document se nomme connaissance de transport combine ou connaissance FIATA (Fédération internationale des transitaires).

Ce document est négociable au même titre qu'un connaissance maritime simple et peut être utilisé dans un crédit documentaire.

#### **4.4. Choix d'un mode de transport**

Vu l'importance des moyens de transport dans le commerce du pays et sa nécessité pour le déplacement des marchandises, nous allons étudier les différents types de coûts de transport.

##### **4.4.1. Coût de transport**

###### **a) Coût apparent**

C'est celui de fret à payer en utilisant au mieux les possibilités offertes par les différents tarifs en vigueur. Il ne faudra jamais oublier de rapprocher le prix du fret de la valeur des marchandises.

###### **b) Coût réel**

On doit tenir compte d'éléments liés indirectement au mode de transport ceci tout particulièrement s'il s'agit d'opérations destinées à se répéter souvent pendant une période assez longue.

##### **4.4.2. Emballage**

Il faut distinguer la notion d'emballage de celle de conditionnement, ce dernier fait partie intégrante du produit et son rôle est moins de protéger que de faire vendre le produit.

L'emballage, au contraire, assure une protection physique du produit pendant son transport (avarie, vol). Il doit être adapté aux marchandises transportées, au trajet envisagé et au mode de transport utilisé.

##### **4.4.3. Stockage**

Pour des relations régulières, le mode de transport choisi implique souvent une certaine cadence de livraison. Ceci se répercute sur le niveau des stocks. On peut par exemple comparer les

conséquences du choix entre un transport maritime et aérien. Le premier réclamant une expédition toutes les quatre semaines permettant une expédition toutes les deux semaines.

Or un stock génère un coût financier:

- Immobilisation de trésorerie ;
- Détérioration des produits stockés ;
- Coût physique du stockage.

#### **4.4.4. Autres éléments du choix**

##### **a) Sécurité**

###### **-Sécurité physique**

On doit chercher à évaluer les risques de détérioration, de part, de vol encourus par la marchandise pour chaque mode de transport.

###### **-Délais**

La durée d'un transport liée :

- Au transport proprement dit;
- Aux attentes portuaires;
- Aux transits douaniers.

Ces délais sont souvent fonction autant de la destination que du mode de transport lui-même en tout état de cause c'est surtout leur caractère éventuellement aléatoire qui doit inquiéter un décideur.

##### **b) Contraintes physiques**

###### **• Liées à la marchandise**

Il faut penser ici au poids, au volume ou aux dimensions sont à considérer, pour ce dernier point il faut inclure les infrastructures routières et les équipements portuaires et aéroportuaires.

###### **• Image**

Aucune assurance ne compensera jamais les conséquences d'un retard de livraison ou d'une marchandise prestigieuse livrée en mauvais état. La solution -transport choisie doit sécuriser l'image de l'entreprise et conforter celle de ses produits.

###### **• Assurance transport**

Les primes varient d'un mode de transport à l'autre, par exemple elles sont en moyenne trois fois plus élevées en maritime qu'en aérien.

###### **• Responsabilité du transporteur**

Elle est trop souvent considérée, à tort, comme tenant lieu d'assurance transport.

• **Sa portée**

**Quand commence-t-elle ?**

En principe au moment de la prise en charge de la marchandise, attestée par la signature du document de transport.

**Quand prend-t-elle fin?**

A la remise au destinataire attestée par un bon de livraison.

**Que couvre-t-elle?**

Le transport qui a accepté une marchandise sans réserves à l'obligation de la délivrer en bon état et dans les délais prévus.

Dans le cas contraire il est présumé responsable de l'avarie et /ou du retard.

- **Ses limites**
- **Causes d'exonération de la personnalité du transporteur**

Présumé responsable, un transporteur peut invoquer, quel que soit le moyen de transport:

- Un vice propre de la marchandise qui la rendait impropre au transport dans des conditions normales;
- Une faute de l'expéditeur ou du destinataire (emballage insuffisant);
- La force majeure due à un événement imprévisible
- Les déchets de route (ou freinte) : il s'agit de pertes de poids et/ou de volume jugées normales compte tenu de la marchandise, du mode de transport et du trajet.

A ces causes générales s'ajoutent pour chaque mode de transport des causes particulières prévues par les conventions internationales évoquées plus haut. Elles sont particulièrement nombreuses pour le transport maritime.

**c) Limites financières**

Les conventions internationales prévoient tout un montant maximum pour les dommages et intérêt qui pourront être réclamés à un transporteur en cas d'avarie ou de retard.

Ces montants sont exprimés en droits de tirage spéciaux (DTS) et donnés pour un kilogramme transporté ou pour un colis.

## **4.5. Intermédiaires du transport**

### **4.5.1. Principaux intermédiaires**

- **Le transitaire portuaire ou aéroportuaire** : surveille et facilite les opérations liées au passage d'un mode de transport à un autre dans les ports et / ou aéroports;
- **Le commissionnaire agréé en douane**: se substitue à l'importateur ou à l'exportateur pour effectuer les déclarations en douanes des marchandises
- **L'affréteur ou agent de fret** : Met en relation des demandes et des offres de transport de marchandises, travaille à son compte ou pour une compagnie de transport;
- **Le groupeur** : organise le regroupement au départ de petits envois pour constituer des unités de transport complètes : wagons, conteneurs, etc.

### **4.5.2. Notion de transitaire**

C'est une notion très utilisée en commerce international. Elle est aussi difficile à définir objectivement, car un transitaire peut être amené à jouer en même temps auprès d'une entreprise beaucoup de rôles :

- Transitaire portuaire proprement dit;
- Affréteur ;
- Agrée en douane;

Bien souvent le transitaire joue auprès d'une PME-PMI le rôle d'un service logistique extérieur à l'entreprise. L'entreprise communique à son transitaire :

- Une marchandise;
- Une destination;
- Une date souhaitée d'expédition;
- Une date souhaitée de livraison.

Objectivement il s'agit ici d'une cotation. Le transitaire y répondra en fournissant:

- Un prix;
- Un ou plusieurs transporteurs;
- Une date d'enlèvement de la marchandise.

Le transitaire peut ainsi masquer complètement le transporteur c'est en particulier le cas en transport aérien, ou en tant qu'agent des compagnies aériennes, le transitaire établit les LTA.

## **4.6. Différents modes de transports**

#### **4.6.1. Transport aérien**

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement durant les dernières années grâce à l'agrandissement des routes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros porteurs « cargo » et « combi ». Rapidité, sécurité, régularité et fiabilité sont les qualités essentielles de ce type de transport.

La rapidité avec laquelle le transport peut être effectué permet de répondre rapidement à des urgences et de réduire les stocks.

Il en résulte donc d'importantes économies justifiant le prix élevé du transport par avion.

Le niveau de sécurité obtenu est également un avantage commercial important, tant en ce qui concerne l'allègement des emballages que la réduction du nombre de litiges.

La régularité permet de planifier les flux d'approvisionnement;

La fiabilité rend ce mode de transport très performant. Ce mode de transport est particulièrement adapté aux méthodes de gestion actuelles d'approvisionnement à diminuer en fonction des besoins de l'entreprise ; aux marchandises à forte valeur ajoutée, aux usines internationales.

#### **4.6.2. Tarification du transport aérien**

Il existe un «prix de marché» selon les destinations et les demandes de transport constatées par chaque compagnie aérienne.

##### **a) Paiement du fret**

En principe, c'est l'expédition de la marchandise qui est redevable du fret. Néanmoins, les expéditions peuvent se faire en «port dû », si tel est le souhait du destinataire si celui-ci était toutefois détaillant, l'expéditeur reste redevable envers la compagnie aérienne de la totalité des frais engagés. Les expéditions en « port dû» doivent être, en règle générale, réservées aux envois de grande valeur.

Si l'expédition a lieu en port payé, on aura intérêt à vérifier que celui-ci inclut les frais de mise à disposition de la marchandise à l'arrivée. Cela évitera au vendeur de voir le destinataire refuser la marchandise, celui-ci estimant que ces frais ne sont pas à sa charge.

##### **b) Contrat de transport aérien**

Le contrat de transport aérien est constaté, en principe par la lettre de transport aérien. Toutefois, l'absence de ce document ne saurait mettre en cause la validité du contrat.

La lettre de transport aérien est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa personnalité.

Si ses déclarations se révélaient inexactes, celui-ci, en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers.

Toutes les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises, ainsi qu'à leur état apparent, ont valeur de preuve contre le transporteur.

Les autres caractéristiques portées sur la LTA volume, quantités, état des marchandises ne sont pas probante, sauf si elles ont pu être vérifiées contradictoirement, avant le départ.

### **4.6.3. Transport maritime**

#### **a) Paiement du fret**

Les expéditions peuvent se faire en port payé ou en port du (vente CFR ou CIF par exemple) cependant, c'est le chargeur qui en principe, est redevable du fret. En cas de paiement à destination, le réceptionnaire devient le débiteur pour autant qu'il accepte la marchandise.

Connaissance maritime:

Le document de transport n'est indispensable à la formation du contrat. Cependant, le connaissance est un titre « négociable » (s'il est établi à ordre). Il « représente » la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété. Il constitue également la preuve du contrat.

Le connaissance est donc une pièce maîtresse dans les procédures de paiements internationaux, tels la remise documentaire et le crédit documentaire.

Ce qui est essentiel pour le respect des conditions énoncées dans les ouvertures de crédit documentaire.

La date d'embarquement des marchandises est essentielle dans les ventes maritimes aux départs, puisque qu'elle est attachée à la réalisation du contrat de vente.

### **4.6.4. Transport routier et le transport ferroviaire**

Le transport routier et le transport ferroviaire bénéficient l'un et l'autre d'une identité reconnue en trafic international de marchandises le premier permet de réaliser des expéditions en port à port et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. La seconde présente l'avantage de sécurité de l'acheminement et des délais de cela est d'autant plus que la distance à parcourir est grande.

Enfin, le transport routier et le transport ferroviaire sont directement en concurrence sur des distances et pour des tonnages moyens, ils sont néanmoins souvent associés pour leurs atouts respectifs dans le transport combiné.

#### **a) Transport routier**

- **Contrat du transport**
- **Documents de transport**

Dans tous les autres cas, les transports internationaux doivent être réalisés sous couvert de la lettre de voiture internationale, CMR, c'est en principe à l'expédition de la marchandise qu'il incombe d'établir le document, mais dans la pratique, c'est souvent le transporteur qui l'émet pour le compte de celui-là.

La lettre de voiture permet donc de faire la preuve du contrat de transport, mais son absence ou son irrégularité ne remet pas en cause la validité du contrat de transport.

Cependant, c'est le seul document opposable au transporteur, puisque la facture commerciale et les documents douaniers accompagnant l'expédition ont trait au contrat de vente et non pas de contrat de transport.

#### **b) Transport Ferroviaire**

La C I M s'applique plein droit à l'exclusion du droit national, sauf sur les points qu'elle ne règle pas et dans les rapports entre particuliers.

- **Contrat du transport**
- **Lettre de voiture internationale LVI**

La lettre de voiture internationale doit être établie conformément aux règles uniformes C I M. Le formulaire est rempli par l'expéditeur et complété par le chemin de fer.

L'origine est remis au destinataire de l'envoi et ne mentionne qu'un seul expéditeur et qu'un seul destinataire.

L'expéditeur est responsable du défaut ou de l'inexactitude des mentions qui y sont portées.

### **4.7. Autres modes de transport**

Il n'existe d'autre méthodes de transport, qui est utilisé les intégrateurs.

Il s'agit des services de messagerie express assurant le service porte à porte avec un minimum de rupture de change : Chronopost, Fédéra Express, UPS, DHL, etc. Généralement soumis à la convention de transport aérien, dans certains cas, être régis par la convention **CMR**, mais utilisent toutefois leurs propres bordereau de livraison.

Les conditions générales de vente (CGV) varient d'un intégrateur à un autre, notamment à l'international en matière de :

- Exigences documentaires;
- Restriction sur certaines destinations, les poids autorisés, les valeurs transportées, certains produits (marchandises prohibées, œuvres d'art, pierres précieuses, bijoux, or, produits dangereux)
- Limites des engagements pris par l'intégrateur : délai donné à titre indicatif et pas systématiquement garanti produits périssables transportés aux risques périls de l'expédition.

Il est nécessaire de consulter plusieurs intégrateurs avant de choisir sa solution transport et comparer les offres avec le transport aérien traditionnel, notamment lorsque les lots dépassent les 50 Kg.

Les intégrateurs sont par ailleurs en procédure de dédouanement Express PDE. Si cette procédure permet un dédouanement accéléré, elle n'autorise pas la mise en place de régimes douaniers.

Suspensifs (admission temporaire, perfectionnement) le cas échéant l'intégrateur sous-traitera la gestion de ses cas, facilités douaniers.

A réserver pour les petits colis, les marchandises à forte valeur ajoutée, les prototypes, les échantillons ou les marchandises très urgentes.

## **Chapitre 3: quelques règles de tarification en commerce international**

### **A- Quelques notions de base**

- 1- CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
- 2- OMC : Organisation Mondiale du Commerce
- 3- Les sociétés privées d'inspection : Webb Fontaine, BIVAC, COTECNA, SGS...
- 4- CRTH : Coût de Revient Hors Taxe
- 5- CAF : Currency Adjustment Factor
- 6- BAF : Bunker Adjustment Factor
- 7- CSP : Congestion de Surcharge Portuaire
- 8- Conditionnement : une enveloppe matérielle qui contient le produit
- 9- Les critères de choix d'un emballage (nature de la marchandise, quantité, pression, changement de température, degré de résistance aux chocs, réglementations administratives, ...)
- 10- ISO : International Standardization Organisation
- 11- CODINORM : Côte d'Ivoire normalisation
- 12- WPO : World Packaging Organisation
- 13- Le marquage : c'est l'action de fournir un ensemble d'information sur des colis
  - Marques et numéros
  - Poids brut en kg
  - Poids net en kg
  - Cubage en m<sup>3</sup>
- 14- DAI : Déclaration Anticipée d'Importation
- 15- Procédure d'importation en Côte d'Ivoire : domiciliation de la facture commerciale, différents régimes d'importation et documents à établir, inspection de la marchandise
- 16- Les étapes de la procédure de dédouanement : procédure préalable à l'importation, procédure à l'arrivée de la marchandise, dédouanement proprement dit ; ...
- 17- BAE : Bon à enlever
- 18- Contrat d'assurance : c'est une convention par laquelle la compagnie d'assurance s'engage moyennant perception d'une prime à indemniser l'assurance du préjudice subi par les marchandises.
- 19- Les caractéristiques d'un contrat d'assurance : constat par écrit, établi sur un document, peut être modifié par un avenant, peut être souscrite pour une durée déterminée, indemnisation en assurance transport, ...

20- Les risques à couvrir par l'assureur :

- La co-assurance
- La réassurance

21- Les risques encourus par les marchandises : perte totale des marchandises, les avaries communes, avaries particulières, risques majeurs

22- Les avaries communes : risques qui résultent d'un sacrifice consenti intentionnellement et raisonnablement

23- Les avaries particulières : ce sont les détériorations, les manquants ou pertes subis par les marchandises d'un seul chargeur.

24- Les différentes garanties : garantie FAP.SAUF, garantie tous risques, garantie risques de guerre et assimilés

25- Les différentes polices d'assurances : police au voyage, police à alimenter ou à éteindre, police flottante ou d'abonnement et police tiers-chargeur

26- Le dossier de réclamation en cas de sinistre : certificat d'assurance, titre de transport (B/L ; LTA ; LVI), certificat d'avarie et rapport d'expertise, bordereau de livraison, facture commerciale

27- Le contrat de transport maritime : un accord selon lequel le chargeur s'engage à payer un fret déterminé au transporteur

28- Le contrat d'affrètement sous charte-partie : c'est un contrat par lequel les contractants conviennent librement de la location d'un navire pour une période de temps ou un voyage déterminé

29- Les conditions de formation du contrat de transport : existence de la marchandise, connaître les parties au contrat, le transporteur doit maîtriser la logistique, la preuve du contrat

30- Le connaissement maritime : document qui sert de preuve de contrat de transport et détermine les obligations réciproques du chargeur et du transporteur

31- Les formes de connaissement : en fonction de la transmission, en fonction de la mise à bord et en fonction du transport combiné

32- En fonction de la transmission : connaissement à personne dénommé ou nominatif, connaissement à ordre, connaissement au porteur

33- En fonction de la mise à bord : connaissement à bord, connaissement reçu

34- En fonction du transport combiné : connaissement direct, connaissement FIATA, connaissement de transport combiné

35- En fonction des réserves : connaissement net de réserves, connaissement surchargé

- 36- Types d'affrètement : au voyage, à temps, coque-nue
- 37- Les organisations internationales : la convention de Varsovie (1929), conventions IATA
- 38- Les types de LTA : LTA compagnie, LTA mère et domestique, LTA neutre
- 39- Remise documentaire : une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat pour recueillir par l'intermédiaire d'une correspondance une somme due par un acheteur contre remise de documents.
- 40- Les types de remise documentaire : la remise D/P, la remise D/A
- 41- Crédit Documentaire : un paiement promis par une banque sur présentation des documents exigés
- 42- Types de CREDOC : crédit documentaire irrévocable, crédit documentaire irrévocable et confirmé
- 43- Les Credoc Spéciaux : CREDOC revolving, CREDOC red clause, CREDOC green clause, CREDOC transférable, CREDOC adossé ou back to back
- 44- Les techniques de recouvrement des risques de change : termaillage, compensation, forfaitage, avance en devises

## **B- Quelques formules de tarification de base**

### **1- Valeur assurée**

- **CFR + 20%CFR**
- **CIF + 10%CIF**

### **2- Prime d'Assurance (PA) = Tass x VA**

### **3- CIF = CFR + PA**

### **4- Prix de Vente (PV) = PA + MC (Marge Commerciale)**

### **5- Prix EXW = PA + Marge Commerciale**

### **6- Prix FAS = Prix EXW + Location du Conteneur + Préacheminement + Transp Export + Douane Export + Divers Taxes**

### **7- Prix FOB = Prix FAS + Acconage Export**

### **8- Prix CFR = Prix FOB + Taxe B/L + Fret net**

### **9- Prix CIF = Prix CFR + Assurance Transport**

### **10- Prix DAT = Prix CIF + Acconage Import**

### **11- Prix DAP = Prix DAT + Manutention Portuaire + post acheminement**

### **12- Prix DDP = Prix DAT + Transit import + Douane import + RPI**

### **13- CRHT (coût de revient hors taxes) = Prix DDP + Déchargement chez le client + Frais financiers**

#### 14- Fret Net (FN)

- $FB = \text{Taux USD} \times \text{nombre d'UP}$
- $FC = FB \pm \text{BAF}$
- $FN = FC \pm \text{CAF}$
- $FN = (\text{Taux USD} \times \text{nombre d'UP})(1 \pm \text{BAF})(1 \pm \text{CAF})(1 \pm \text{CSP})(1 - \text{Ristourne})$

#### 15- Détermination de la Douane Important

- $DD = \text{taux DD} \times \text{VED}$
  - $RTSA = \text{taux RTSA} \times \text{VED}$
  - $PCS = \text{taux PCS} \times \text{VED}$
  - $PCC = \text{taux PCC} \times \text{VED}$
  - $TVA = \text{taux TVA} \times (\text{VED} + \text{mont DD} + \text{mont RSTA})$
- } montant total  
+ mont TSD = DI

#### 16- Tarification aérienne

- **La méthode du poids- pivot : un forfait pour toute expédition ; le poids-pivot est défini ; taxation au-dessus P-P<sub>1</sub> (P : poids total ; P<sub>1</sub> : poids pivot). C'est un poids qui donne lieu à l'application d'un forfait quelque soit le poids réel. Mais au-delà du poids-pivot une taxation au Kg est appliquée**
- **La méthode du rapport poids-volume : 1tonne = 6m<sup>3</sup> ;**
- **La règle du payant-pour :** consiste à facturer selon la tranche de taxation immédiatement supérieure à celle normalement applicable

#### 17- Calcul des Liner-terms

- $\text{Fret B/B} = (\text{Taux USD} \times \text{nombre d'UP})(1 \pm \text{BAF})(1 \pm \text{CAF})(1 \pm \text{CSP})(1 - \text{Ristourne})$
- $\text{Fret B/SP} = \text{Fret B/B} + \text{FSP}$
- $\text{Fret B/Q} = \text{Fret B/B} + \text{FSP}_{(\text{import})} + \text{FEQ} + \text{FM}_{(\text{import})}$
- $\text{Fret SP/B} = \text{FB} + \text{FB/B}$
- $\text{Fret SP/SP} = \text{FB} + \text{FB/B} + \text{FSP}_{(\text{import})}$
- $\text{Fret Q/B} = \text{FM}_{(\text{export})} + \text{FSP}_{(\text{export})} + \text{FB} + \text{FretB/B}$
- $\text{Fret Q/SP} = \text{FM}_{(\text{export})} + \text{FSP}_{(\text{export})} + \text{FB} + \text{FretB/B} + \text{FSP}_{(\text{import})}$
- $\text{Fret Q/Q} = \text{FM}_{(\text{export})} + \text{FSP}_{(\text{export})} + \text{FB} + \text{FretB/B} + \text{FSP}_{(\text{import})} + \text{FM}_{(\text{import})}$

$\text{FM}_{(\text{import})}$  : frais de magasinage import

$\text{FM}_{(\text{export})}$  : frais de magasinage export

$\text{FSP}_{(\text{import})}$  : frais de mise sous-palan import

**FSP<sub>(export)</sub> : frais de mise sous-palan export**

**FB : frais de mis à bord**

**FEQ : frais d'évacuation sur quai**