

# L'optimisation des flux logistiques





# Sommaire

Optimisation des flux logistiques .....	6
<b>I</b> La logistique .....	7
La logistique .....	8
L'évolution du périmètre de la logistique .....	9
Mutations et développement de la logistique .....	10
Les services liés à la logistique .....	11
L'optimisation des flux inter-organisationnels .....	12
Pour un supply chain management efficace .....	14
Place des PSL et l'approche par des flux .....	14
<b>II</b> Transport international .....	17
<b>A</b> Mode de transport et leur choix.....	18
Étape 1: l'analyse et organisation des flux .....	19
Étape 2: Inventaire des solutions .....	21
<i>Point de vue d'un exportateur africain.....</i>	26
Étape 3: prise en compte des contraintes .....	30
Étape 4: l'application des critères de choix.....	31
<b>B</b> Analyse des risques liés au transport .....	32
<i>Point de vue d'un exportateur africain.....</i>	49
<b>C</b> Processus de transport .....	36

A	Les incoterms .....	39
	Les incoterms et le risque pour le vendeur .....	43
	Les incoterms et Modes de transport .....	44
	<i>Point de vue d'un exportateur africain</i> .....	45
	EXW : Ex Works ... (tout mode) .....	46
	FAS : Free Alongside Ship ... ..	48
	FOB : Free On Board ... ..	50
	CFR : Cost and Freight ... ..	52
	CIF : Cost, Insurance, Freight... ..	54
	CPT : Carriage Paid To ... (tout mode) .....	55
	CIP : Carriage, Insurance Paid to ... (tout mode) .....	57
	DAT : Delivered At Terminal ... (tout mode).....	58
	DAP : Delivered At Place (tout mode) .....	60
	Delivered Duty Paid ... (tout mode).....	62
B	Les Liner Terms .....	64
	De bord à bord.....	70
	De bord à sous palan.....	71
	De sous palan à sous palan.....	72
	De sous palan à quai .....	73
	De sous palan à sous palan.....	74

Documentation à l'export .....	76
<b>A</b> Facture .....	78
Facture Pro Forma vs Commerciale .....	80
Principales rubriques d'une facture normalisée .....	83
<b>B</b> Contrat de transport .....	87
<b>C</b> Preuve de l'origine .....	88
<b>D</b> Attestation de la qualité du produit .....	89
<b>E</b> Assurance transport .....	90
<b>E</b> Documents relatifs aux paiements .....	92
<b>G</b> Autres documents .....	93
Discussion.....	94

# Optimisation des flux logistiques

- Le prodigieux développement du commerce est dû à plusieurs facteurs parmi lesquels la **baisse régulière des coûts de transport**, ce qui a entraîné une **réorganisation des flux de marchandises** => la logistique
- La logistique devient **partie intégrante de la valeur ajoutée** du produit ou du service délivré à l'utilisateur ou au consommateur final, d'où son importance
- La logistique constitue une **nouvelle fonction forte** au sein des entreprises qui assure une **coordination intra-organisationnelle et inter-organisationnelle**
  - Elle est devenue un fonction vitale et créatrice de services, donc de valeur au sens de Porter (rapidité de livraison, SAV, etc.)

# La logistique

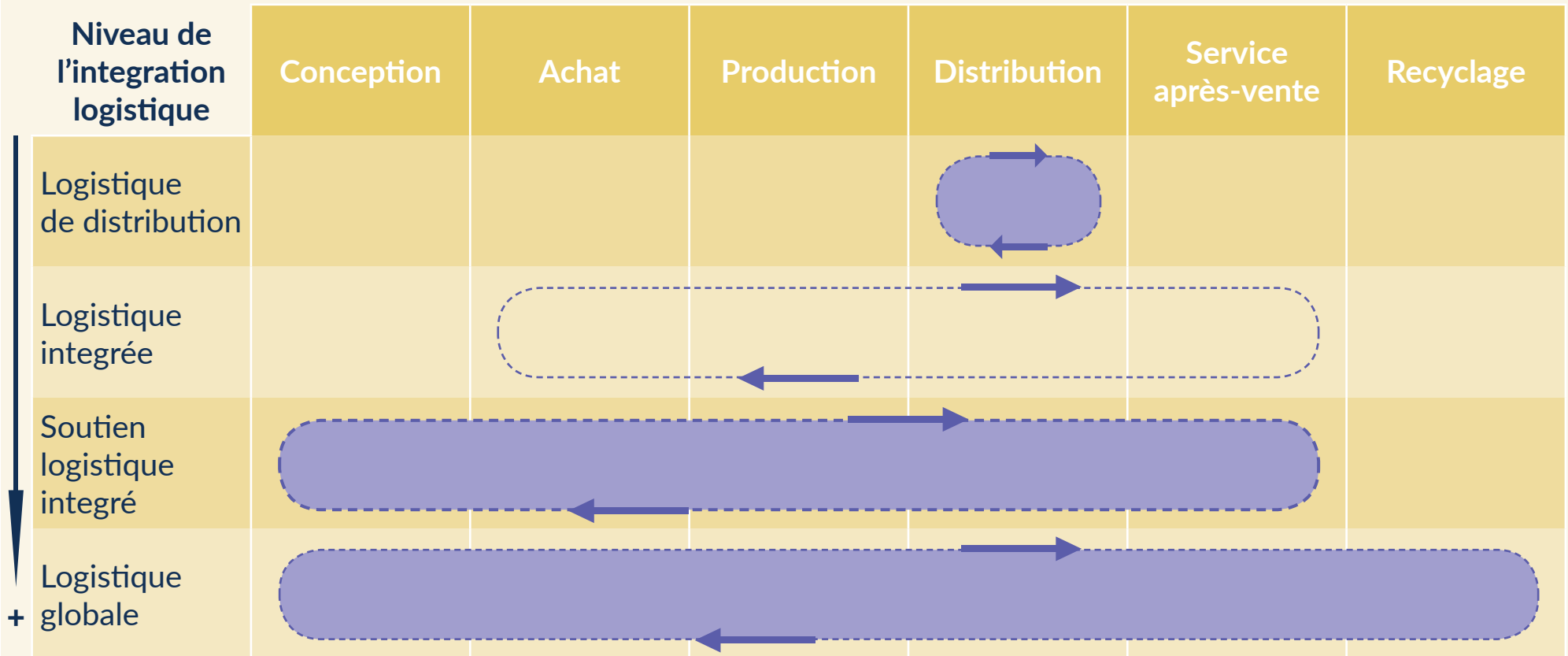


# La logistique

- D'origine militaire, ce concept de logistique a **intégré les entreprises** après la seconde guerre mondiale
- Les premières définitions limitaient la logistique à un ensemble de techniques **liées au traitement des flux** de marchandises depuis leurs sources d'approvisionnement jusqu'à leur point de consommation
- **Définition de l'Aslog:** « *La logistique est l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre coût, d'une quantité de produits, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telles que: localisation des usines et entrepôts, gestion physique des encours de fabrication, approvisionnements, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées de livraison* »
- Les nouvelles définitions de la logistique intègrent ces divers aspects dans une **réflexion générale** construite autour d'une double préoccupation :
  - réaliser les **opérations au moindre coût**
  - assurer la **meilleure qualité de service possible**
- L'activité de logistique a connu des **mutations et des développements** au fil du temps :
  - par rapport au champ d'application (périmètre)
  - par rapport à sa logique



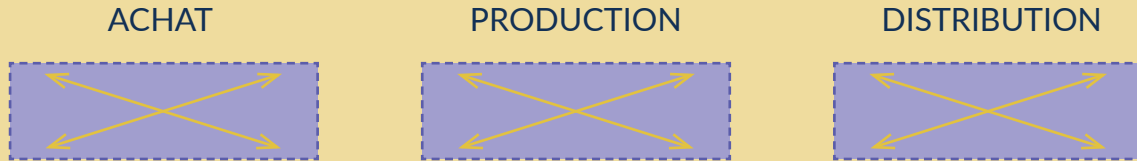
# L'évolution du périmètre de la logistique



# Mutations et développement de la logistique

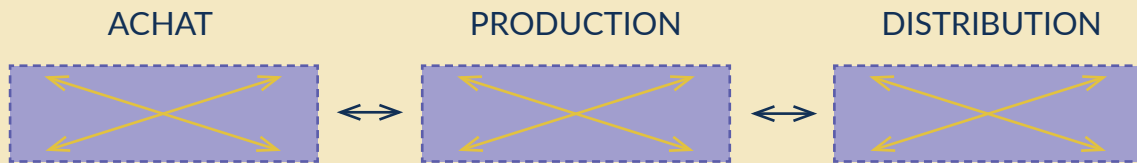
## Phase 1

Des optimisations partielles et disjointes



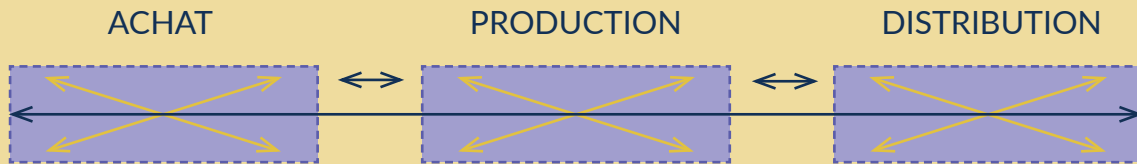
## Phase 2

Les interfaces inter fonctionnelles



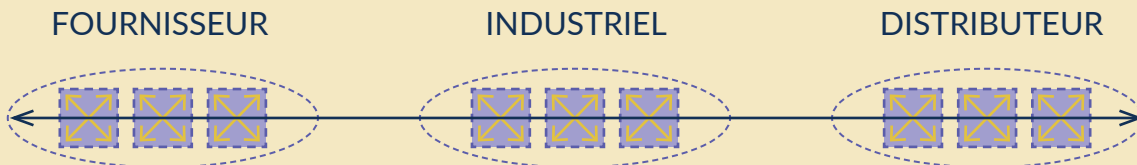
## Phase 03

Interfaces internes : la chaîne de valeur logistique



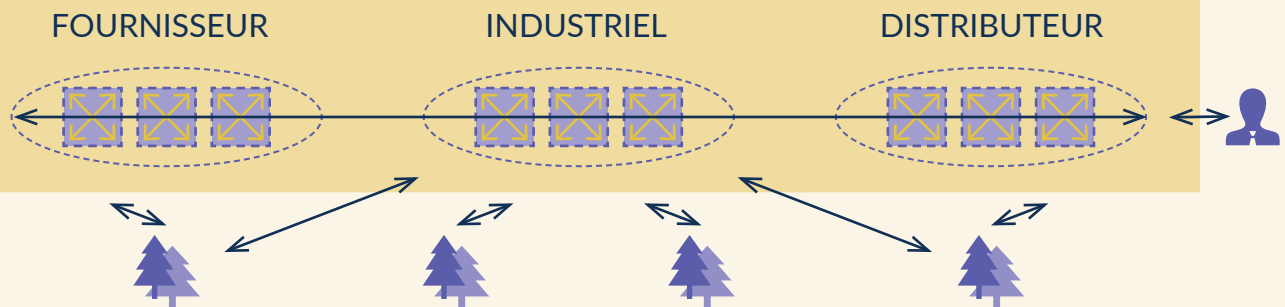
## Phase 4

Interfaces externes : le système de chaînes de valeur logistique



## Phase 5

Interfaces directes transactionnelles



# Les services liés à la logistique

- **Activité de transport** (appelée activité de traction)
  - **pré-acheminement** : ramassage des colis auprès des chargeurs (picking), et leur livraison à des entrepôts ou sur des plates-formes d'expédition
  - **post-acheminement**: la livraison finale, depuis des entrepôts ou des plates-formes, vers les clients finaux ou les magasins des distributeurs
- Opérations liées à la **livraison aux plates-formes**
  - réception et contrôle des marchandises
  - enregistrement
  - évacuation et mise en rayonnage, etc.
- Opérations de **préparation des livraisons aux points de vente**
  - post-manufacturing (opérations d'assemblage effectuées en aval de l'assemblage principale ou final)
  - construction de lots
  - préparation des commande
  - marquage des prix, etc.
- Opérations de **gestion des flux d'information**
  - suivi des ventes et des dates de péremption
  - construction des réassorts
  - comptabilité clients
  - télétransmission des ordres
  - mise en place d'interfaces sur internet, etc.

L'ECR (Efficient consumer response)

## Les domaines d'application de l'ECR

Amélioration des assortiments de façon à augmenter les ventes et la marge par mètre carré.

Optimisation des flux et du réapprovisionnement pour automatiser les commandes et diminuer les ruptures de stock

Valorisation es nouveaux produits lors de leur lancement afin de limiter les échecs.

Amélioration des actions promotionnelles par rationalisation de celles-ci et limitation des achats spéculatifs.

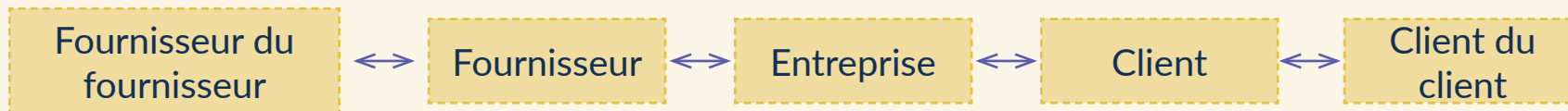
# L'optimisation des flux inter-organisationnels

## Développement du *supply chain management*

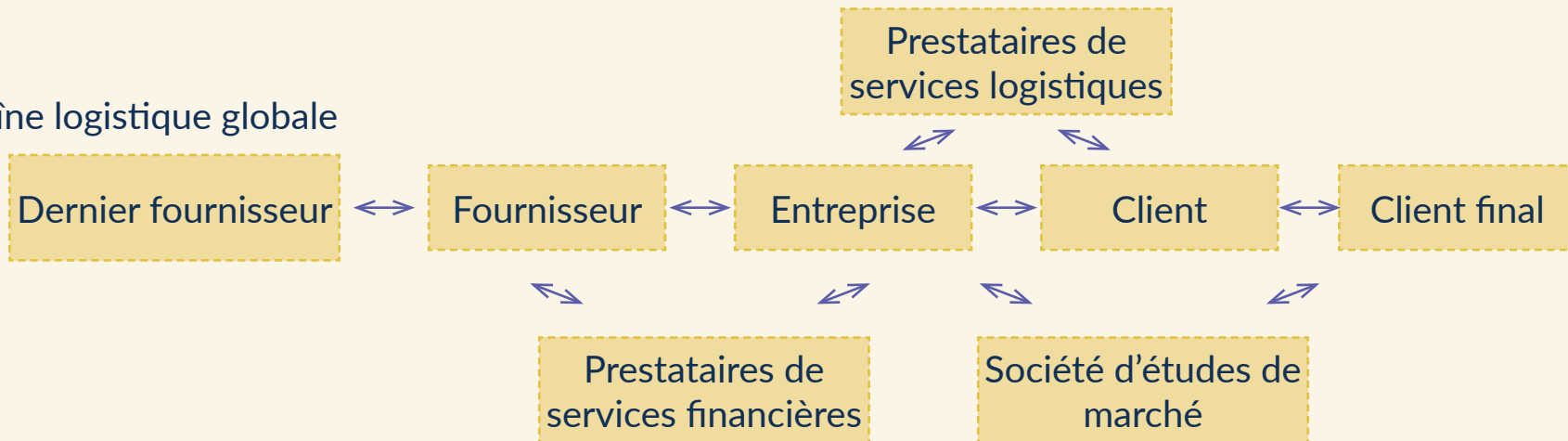
### Chaîne logistique directe



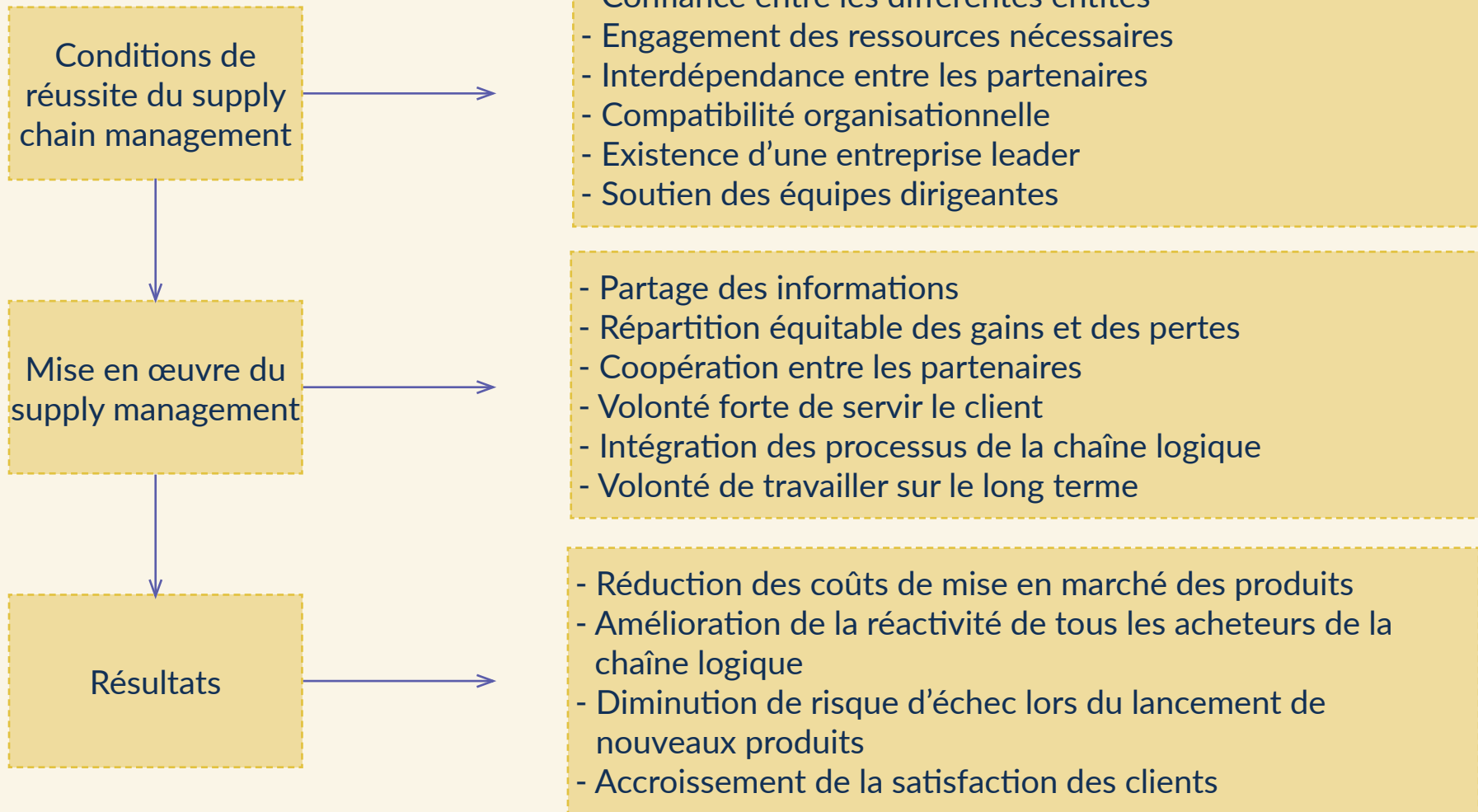
### Chaîne logistique élargie



### Chaîne logistique globale

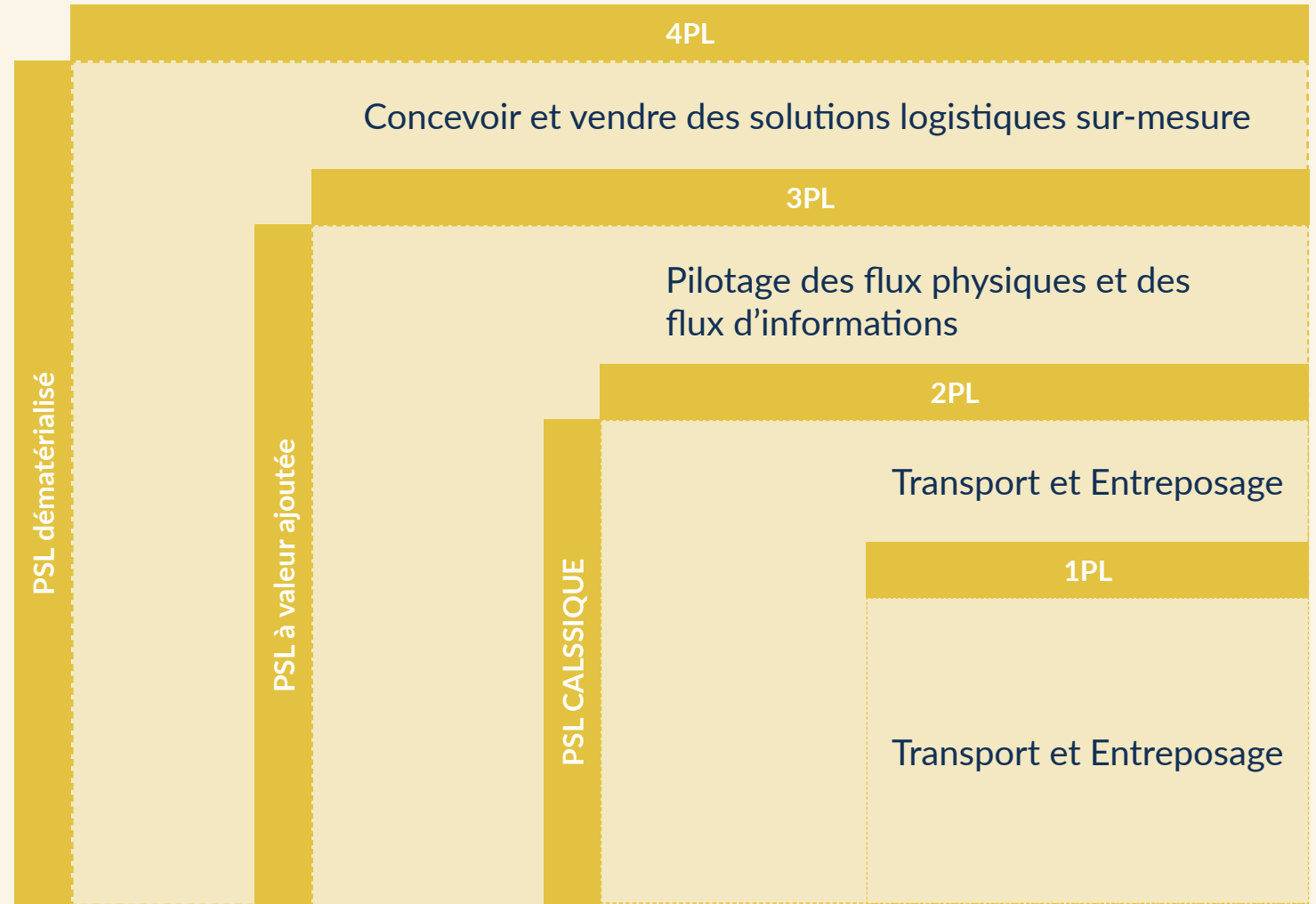


# Pour un supply chain management efficace

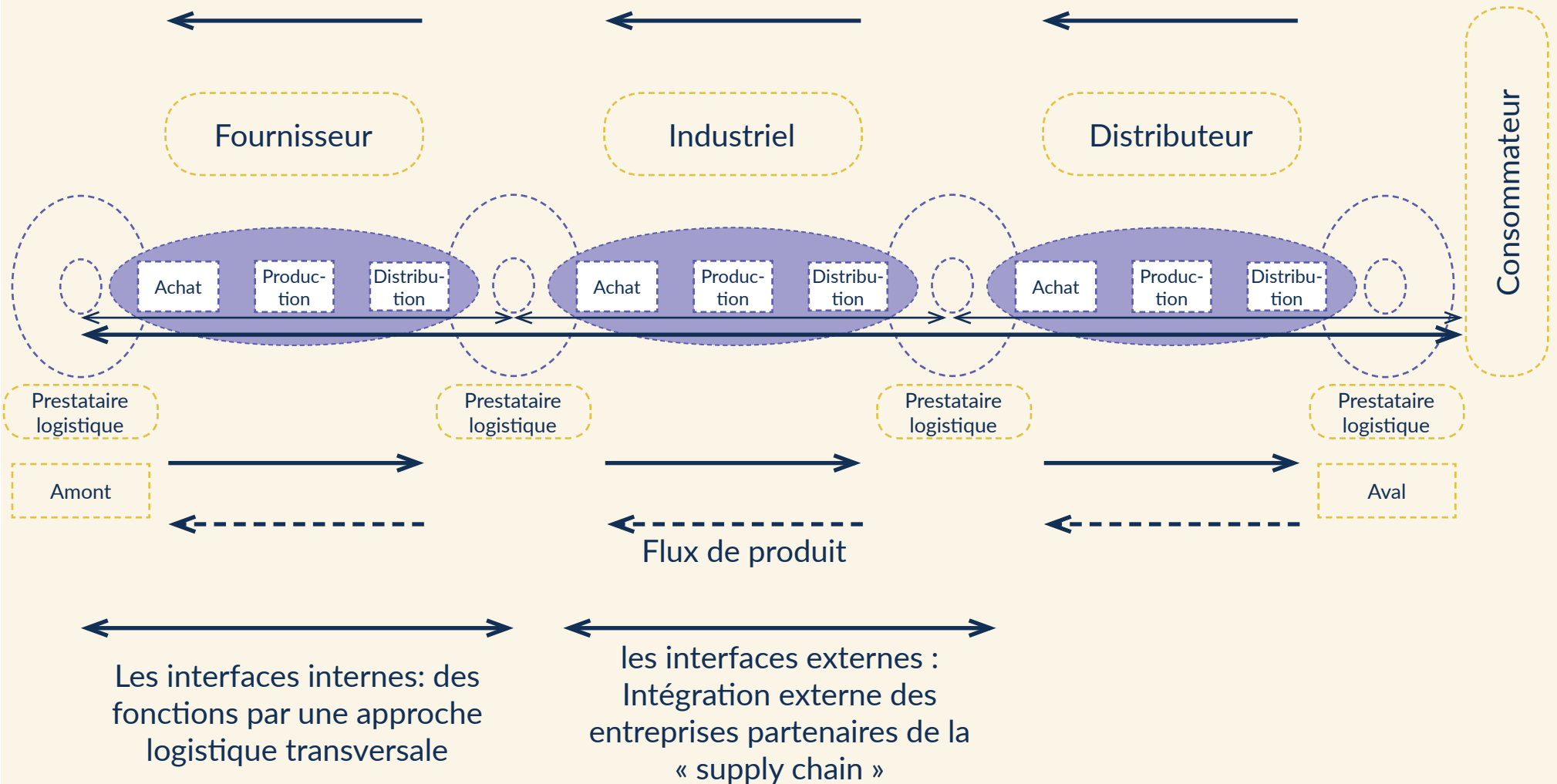


# L'optimisation des flux inter-organisationnels

## Prestataires de services logistiques



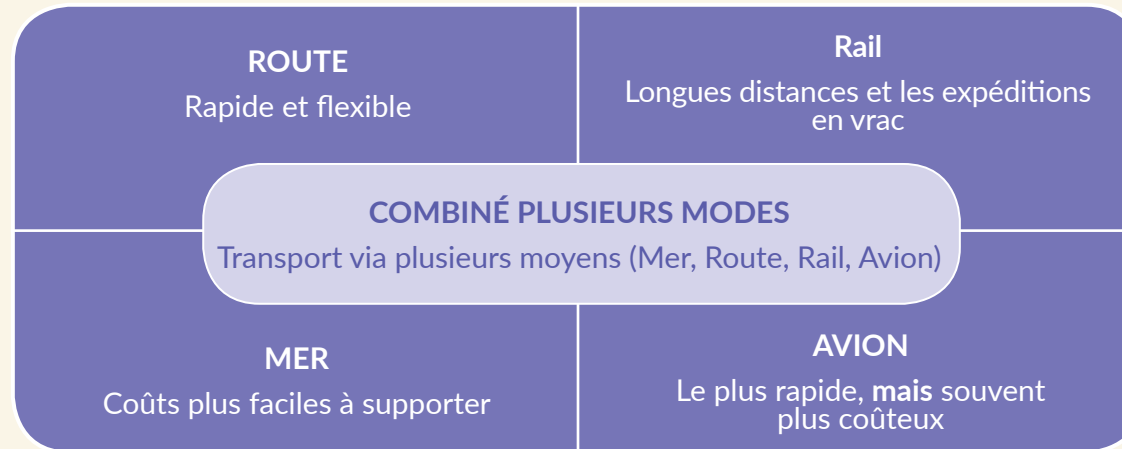
# Place des PSL et l'approche par des flux



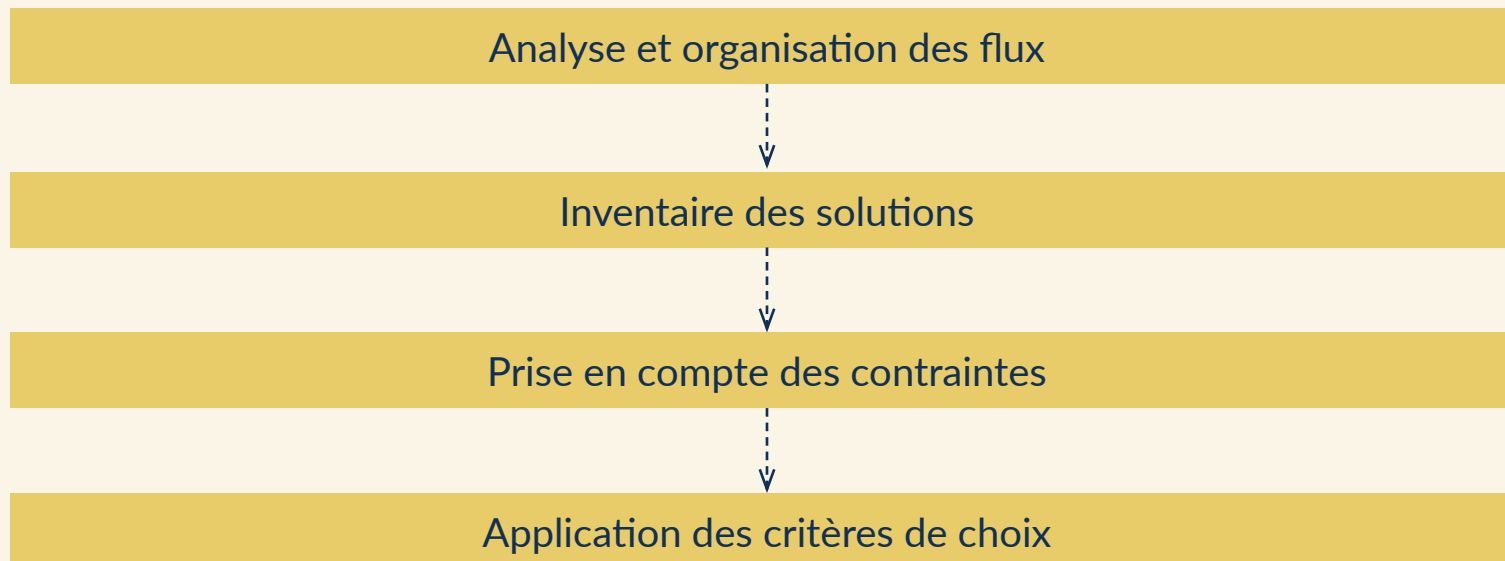


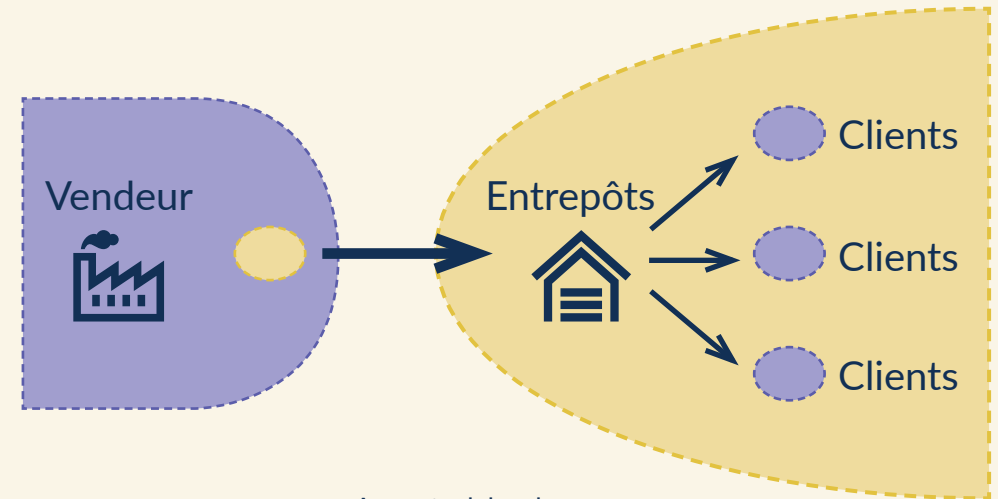
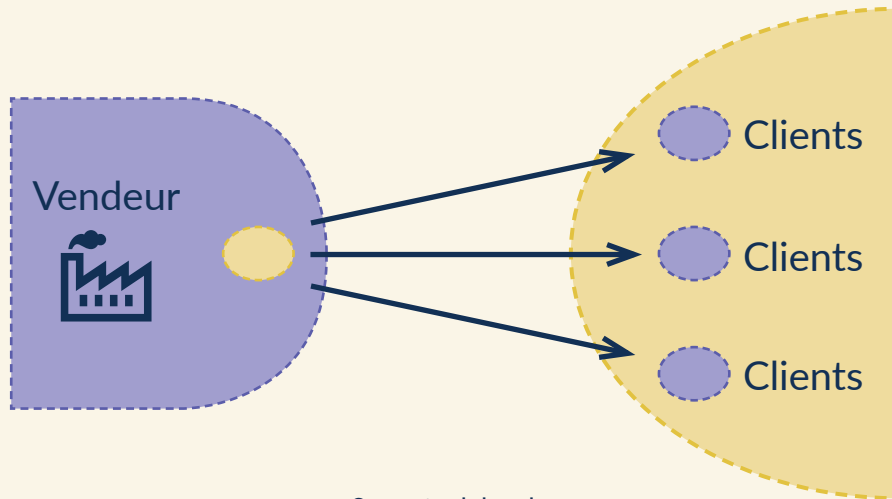
# Transport international





### Choix de la solution appropriée (4 étapes)





### Conséquences de l'implantation d'un stock intermédiaire sur le marché acheteur :

- réduire le stockage nécessaire chez le fabricant
- remplace des livraisons fréquentes de petites quantités sur de longues distances (toujours coûteuses) par des livraisons espacées en quantités plus importantes
- réduire le délai de livraison au client final et le stockage dans ses locaux par une diminution du stock de sécurité

### Déterminer la fréquence des livraisons

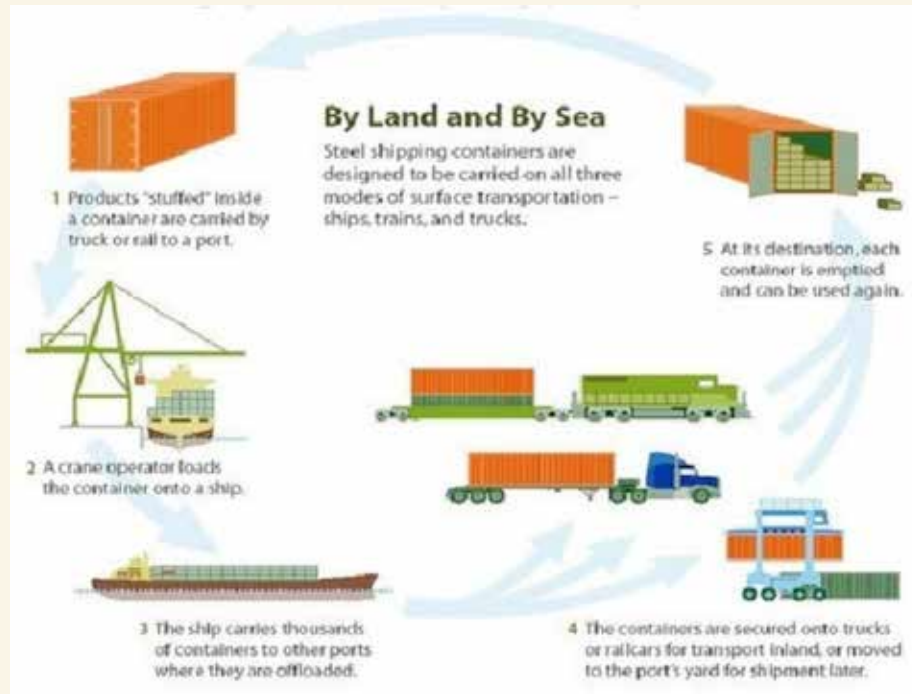
- Une fois les lieux éventuels de stockage choisis, il convient de choisir la façon dont ils sont approvisionnés
  - livraisons fréquentes de faibles quantités
  - livraisons plus espacées de quantités plus importantes (Ex: par conteneur complet, camion complet, etc.)
    - diminution des coûts de transport
    - diminution des frais de traitement des commandes
    - mais augmentation des frais liés au stockage
- En effet, les coûts de stockage sont proportionnels aux quantités entreposées
  - un coût physique: locaux, matériels, assurances
  - un coût financier: coût des capitaux immobilisés
  - un coût commercial: obsolescence des produits, risque de mévente

## Fret maritime

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Convient pour le transport de marchandises dangereuses, lourdes et en vrac</li><li>• Grandes quantités par expédition</li><li>• Préviend les dommages susceptibles d'être causés par le mauvais état des routes et des voies ferrées</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les pays enclavés font face à des coûts supplémentaires (chemin de fer ou route)</li><li>• Des moyens de transport lents</li><li>• Retards fréquents</li></ul>



## Fret maritime (containerisation)



Fournir la traduction du texte svp

## Bénéfices de la containerisation

Une meilleure efficacité

Protection renforcée

Coûts d'expédition très bas

Les entreprises qui vendent de petites quantités peuvent les ajouter à celles d'autres entreprises.

## Avantages:

- Vous ne payez que pour l'espace occupé
- Largement en dessous du coût du fret aérien



## Fret aérien

- Produits de grande valeur
- Petite quantité
- Produits périssables

### Toutefois, il faut faire attention à :

- Changements de pression et de température
- Restrictions aux marchandises dangereuses
- Difficultés possibles à obtenir un espace
- Capacité limitée du magasin



### Fret routier « seul moyen de transport disponibles entre les pays africains »

- Les entreprises de transport routier offrent les services suivants :
  - Porte à porte
  - Entrepôt à entrepôt
- Permis de circulation requis
- Facteurs influençant le choix:
  - La vitesse
  - Satisfaction de la distribution
  - Frais de transport
  - La réputation du transporteur





## Fret ferroviaire

## Avantages

- Grande capacité, économiques / coûts réduits, régions éloignées desservies, transport de toutes sortes de marchandises
- Privatisation récente de réseaux avec des objectifs commerciaux

## Inconvénients

- Les restrictions sur les rails, dépendent de la relation entre les autorités et les États voisins,
- retards (déraillement, voie ferrée rétrécie aux frontières),
- manque d'assurance (en cas de guerre, grèves, émeutes, mouvements populaires)

Expédition intercontinentale	Mer				Air			Intégrateurs
	Conventionnel	Groupage conteneur	Conteneur complet	Fret exprès	Groupage	Expédition exclusive	Affrètement	Colis aérien
Moins de 20kg				⊙	●	⊙		●
20 à 100 kg	⊙	⊙		●	●	●		⊙
100 à 1000 kg	⊙	●			●	●		
1 à 5 t	●	●			⊙	●	⊙	
5 à 20 t	●	●	●			●	●	
Plus de 20 t			●				●	

● Solution adaptée

⊙ Solution envisageable

## Point de vue d'un Exportateur africain

### Avantage du Fret maritime

Exemple de la société VB international :

- VB international envoie en août 2017 un container 20' de 5.000 cartons emballage ananas de Cotonou à Conakry car c'est le moyen:
  - le plus sûr permettant d'éviter les pannes de camion, les cas de marchandises abimées par les pluies ou encore volées ;
  - le plus rapide, environ 3 semaines contre un temps indéterminé pour les camions du aux possibles pannes, routes en mauvais état ou encore aux blocages aux frontières ;
  - le moins onéreux: 1.530 euros contre 2.500 euros pour un transport en camion.

Remarque :

Les frais de passage camion aux différentes frontières sont hors de contrôle, alors que ces marchandises sont censées voyager sans frais de douanes et taxes à l'intérieur de l'espace CEDEAO, règles appliquées aux ports

## Point de vue d'un Exportateur africain

*L'immense majorité des fruits tropicaux ( bananes, ananas, mangue,...) voyage par bateau- reefer dédié.*

*Cependant, un container reefer n'a pas la capacité de réfrigération nécessaire pour amener la température des fruits à 8°C. Il est conçu pour maintenir une température à 8°C de produits pré-réfrigérés dans des chambres froides spécialisées.*

### **Cas d'exportation d'ananas du Benin vers le Maroc par container reefer non dédié**

*Le Bénin a testé la possibilité de développer un marché ananas avec le Maroc par container reefer, bateau non dédié.*

*Le temps de chargement des 22 tonnes d'ananas a été beaucoup plus long que prévu. Lors du départ, les premiers cartons étaient dans le container depuis 10 jours. Le transit time a été de l'ordre de 14 jours.*

*Les ananas n'étaient plus consommables à l'ouverture du container.*



## Point de vue d'un Exportateur africain

### **Avantage du transport aérien**

L'avion est le seul moyen d'exporter hors Afrique des fruits tropicaux cueillis à maturité, fleurs coupées fraîches ou encore des produits de la mer frais.

*Avec un cout moyen de 1,05/ 1,10 €/kg net CEDEAO-Europe, ce mode de transport est le plus onéreux mais tout à fait vendable dans les niches de marché concernées...*

### **Remarque**

*La marchandise transportée doit être de qualité « premium » pour espérer recouvrir cette dépense.*



## Point de vue d'un Exportateur africain

### **Exemple de transport par camion de marchandise en provenance d'Afrique de l'Ouest vers le Maroc**

Le transport camion transaharien entre l'Afrique de l'Ouest et le Maroc, y compris pour les produits périssables conteneurisés frigo, peut être une bonne option depuis la sécurisation de la route côtière de Mauritanie;

Un transit time camion de 5 jours de Dakar à Casablanca, contre 15 jours en maritime.

Le plus long étant de rallier Dakar depuis certains pays enclavés, ou au réseau routier défectueux;

Le transit maritime pour un container 40' coûte 2 100 euros, plus en moyenne 1.000 euros de réacheminement à destination contre environ 2.000 euros pour un transport en camion 35 tonnes allant de point

### **Conseil :**

- Posséder un véhicule de transport en propre n'est pas toujours la bonne solution... Coût de maintenance et de chauffeur élevé, panne le mauvais jour au mauvais endroit..
- Se concentrer sur son cœur de métier...
- Il existe sur chaque marché de nombreux transporteurs professionnels (plus ou moins).



### ■ Les caractéristiques de la relation

- distinction entre transport continentaux et relations intercontinentales
- Lieux de de départ et de destination ainsi que les lieux des éventuelles ruptures de charge (le port de débarquement par exemple)
- La qualité des infrastructures disponibles
- Problématiques de pré et post acheminements

### ■ Les caractéristiques de la marchandise

- **sa nature** : produits périssables (engins de transport et lieux de stockage adaptés, marchandises dangereuses pour le transport aérien, produits fragiles ne pouvant être empilés, etc.
- **sa valeur au kilo** : le coût de l'acheminement en pourcentage de la valeur du produit qui détermine la limite acceptable des coûts

**Les facteurs clés à considérer**

- Nature des marchandises et de l'emballage
- Distance à couvrir
- Quantité de marchandises
- Coûts (de transport, d'emballage, d'assurance, de stockage, administratifs)
- Temps de transport
- Des risques
- Stratégie de l'entreprise

**Passer par un transitaire qui :**

- Fournit des informations sur les coûts d'embarquement et sur tous les autres aspects. liés au transport de marchandises, y compris la réservation
- Fournit des informations sur les documents requis
- Fournit des informations sur les normes d'emballage et d'étiquetage
- Assure un service de surveillance
- Sont responsables de l'assurance maritime
- Organise et supervise le transport de marchandises

**Les meilleurs sont ceux qui ont un réseau international!**

### Nature des risques

- Casse due à des chocs (compression liée à l'empilement)
- La détrempe des colis, la rouille, le pourrissement, et toutes altérations physico-chimiques liées aux conditions climatiques
- Risque de non livraison (non delivery)
  - la perte totale ou partielle (erreurs de routage des colis, saisies en douane, etc.)
  - le vol (d'une caisse ou d'un conteneur entier)

### Facteurs de risque

- La nature du produits (fragile, périssable, tentant pour les voleurs, dangereuse)
- Le trajet et les modes de transport empruntés
- Le nombre et le lieu des ruptures de charge

### Réponses au risque de transport

- **Le conditionnement** (emballage de vente)
- **L'emballage proprement dit** (emballage de transport)
- La **préparation de la marchandise**
  - marchandise **emballée et non préparée** (en cartons, sacs, fûts, balles, etc.)
  - Marchandise **palettisée**
  - Marchandise **conteneurisée**
  - Les **normes professionnelles** (ISO, etc.) et **légales** sur l'emballage



### Couverture du risque de transport

- Assurer la marchandise
  - Limiter la responsabilité des opérateurs (transporteur et transitaire)
  - La gestion des recours en simplifiant l'indemnisation de l'assuré (en fonction de l'Incoterm)
  - Les obligations d'assurance pour certains produits, lorsqu'on exporte vers certains pays (PVD en général, selon les Incoterms (CIF et CIP))
- Dépend du choix de l'Incoterm

### Types de contrat d'assurance

- **Opération par opération** => expéditions occasionnelles
- **Globalement pour tout un courant d'affaires** (police d'abonnement)



## Point de vue d'un Exportateur africain

### Cartons sur palette prêts à partir en camion

Il est fortement conseillé de palletiser les cartons dès le départ, à la station, pour limiter les risques lors du transport et des ruptures de charge.



### Carton humide écrasé

Exemple de colis déformés suite à l'empilement de carton non palétisé.

Sur l'image les colis sont en train de détremper suite à un orage.

Conséquence : Produits abimés



## Point de vue d'un Exportateur africain

### Litige DHL suite à débarquement à Lagos

Sur la photo un ananas présentant une surmaturité suite à un débarquement intempestif sur le tarmac de l'aéroport de Lagos (température de 54°C).

Le companies accepte la reclamation et dédommage l'importateur.



### S'assurer pour tous les risques...même les plus improbables

Afin de mitiger les risques liés au transport, il est primordial de s'assurer contre tous risques!



### 1. Activités avant expédition

- Emballage et Étiquetage
- Bordereau d'instruction au transitaire
- Bordereau d'instruction au transitaire
- Préparer la facture pro forma
- Quantité, valeur, incoterm, moyen de transport, etc.)
- Approbation écrite de l'importateur et confirmation
- Certifications (Ex: SPS, certificat d'origine, etc.)

### 2. Choix de la méthode d'expédition

- Sélectionnez la méthode
- Réservez le cargo et informez le transitaire par écrit
- Recevoir une confirmation écrite
- Communiquer les détails à l'importateur

### 3. Préparation du document

- Notez les exigences de l'acheteur : bon de commande (PO) / (LC)

### 4. Expédition

- Marchandises au transitaire
- Marchandises au transporteur
- Documentation complète
- Conseiller l'importateur (fax – B/L, facture commerciale, liste de colisage, etc.)

### 5. Paiement

- Selon les conditions définies

### 6. Livraison

- Agent de compensation
- Incoterms



# Incoterms et Liner Terms





## Incoterms et Liner Terms

- Les incoterms favorisent le bon **déroulement d'une vente internationale**. Ils précisent les **responsabilités et les engagements des parties** pour la livraison des marchandises et les obligations documentaires du vendeur. Bien que facultatifs, ils sont des « **clauses** » **standardisées et reconnues**.
  - Ils distinguent la notion du **transfert des risques** de celle du **transfert de propriété**, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat.
- Les LINER TERMS sont donc les **conditions des connaissements** maritimes de lignes régulières. Ils concernent la gestion des **frais de manutention à l'embarquement** ou au **débarquement** des marchandises.
  - Les frais de manutention introduit dans le calcul du taux de fret par le transporteur seront par la suite imputés au chargeur, ou au destinataire de la marchandise en fonction l'incoterm choisi.



## Les incoterms

Les Incoterms définissent le **risque**, le **coût** et la **responsabilité** du **vendeur** et de **l'acheteur** pendant le transport de la marchandise de l'exportateur à l'importateur

Les Incoterms sont **universels** et peuvent être **reconnus et compris au niveau international**

**La dernière version** est entrée en vigueur le **01 Janvier 2011**

Les « International Commercial Terms » ont été réés en 1936 par la chambre de commerce international (CCI) dans le but d'harmoniser et d'unifier les échanges mondiaux

Ces règles pour le commerce international sont utilisées à l'échelle internationale pour **convenir de conditions** et, le cas échéant, **régler les différends** commerciaux entre les vendeurs et les acheteurs

Les Incoterms® 2010 sont **juridiquement contraignants** et doivent être pris en considération :

- Quelle partie **paiera les frais de transport** des marchandises du vendeur à l'acheteur?
- Quels **documents** seront requis et aux **frais de qui**?
- À quel moment le **risque** auquel les marchandises peuvent être soumises est-il **transféré** du vendeur à l'acheteur?
- Quelle partie, l'exportateur ou l'importateur, sera **responsable** de la création du **contrat de transport** ?
- Il y a **11 Incoterms® 2010** et ils vont du **moindre risque**, coût et responsabilité pour le **vendeur, au plus**

#### ■ Utiliser en connaissance les incoterms

- **Connaitre la signification** de chaque incoterm afin de maîtriser les obligations de chacun : chaque incoterm comporte **10 obligations types** tant pour le vendeur que pour l'acheteur
- Spécifier le lieu avec précision : pour une application optimale des incoterms les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu associé avec précision.
  - **Exemple 1** : EWX, zone industrielle Bamako (Mali), Incoterms 2010
  - **Exemple 2** : FOB, Port de Dakar (Sénégal), Incoterms 2010
- **Maîtriser les variantes des incoterms** avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation (Ex : **CIP Port-Nouvel débarqué**)





# A

## Les incoterms

EN ANGLAIS



**Incoterms® 2010**  
by the International Chamber of Commerce (ICC)

EN FRANÇAIS

### E Term

**EXW -EX WORKS**

### E Term

**EXW (ENU) -USINE (EN)**

### C Terms

**CFR - COST AND FREIGHT**

**CPT - CARRIAGE PAID TO**

**CIF - COST, INSURANCE & FREIGHT**

**CIP - COST, INSURANCE PAID TO**

### C Terms

**CFR (CFR) - COÛT ET FRET**

**CPT (POP) - PORT PAYÉ JUSQU'À ...**

**CIF (CAF) - COÛT, ASSURANCE ET FRET**

**CIP (PAP) - PORT ET ASSURANCE PAYÉS**

### F Terms

**FAS - FREE ALONGSIDE SHIP**

**FOB - FREE ON BOARD**

**FCA - FREE CARRIER AT...**

### F Terms

**FAS (FLB) - FRANCO LE LONG DU NAVIRE**

**FOB (CAB) - CHARGÉ A BORD**

**FCA (FCT) - FRANCO TRANSPORTEUR**

### D Terms

**DAT - DELIVERED AT TERMINAL**

**DAP - DELIVERED AT PLACE**

**DDP - DELIVERED DUTY PAID**

### D Terms

**DAT (RPD) - RENDU AU TERMINAL**

**DAP (RLD) - RENDU AU...**

**DDP (RDA) - RENDU DROITS ACQUITTÉS**

### Critère de choix d'un incoterm

- **Capacités organisationnelles** : moyen de **transport utilisé**, niveau de service que la société souhaite apporter à son **client** ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des **habitudes du marché**, des **pratiques de la concurrence**, etc.
- **Satisfaction du client** : la bonne maîtrise des opérations logistiques apporte une qualité de service pour le client.
- **Argument commercial** : sur des marchés concurrentiels et fortement tournés vers l'international, le choix d'un incoterm comme CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, ou DAP permet présenter une offre de prix comparable dans la mesure où on maîtrise les opérations logistiques.

Les quatres groupes d'incoterms			
Groupe E		Obligation minimum pour le vendeur	EXW
Groupe F	Franco Free	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal	FCA FAS FOB
Groupe C	Coût ou port Cost or carriage	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques	CFR CIF CPT CIP
Groupe D	Rendu Delivered	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal	DAT DAP DDP

Transport maritime et fluvial Sea and inland waterway transport	Multimodal (adaptés à tout mode de transport) Any mode of
FAS	EXW
FOB	FCA
CFR	CPT
CIF	CIP
	DAT*
	DAP*
	DDP

**NB:** DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

**Any mode:** Fret aérien, Fret routier, Fret ferroviaire, Transitaire, Courrier, Conteneurs

## Point de vue de Exportateur africain

Les incoterms les plus utilisés en Afrique de l'ouest sont :

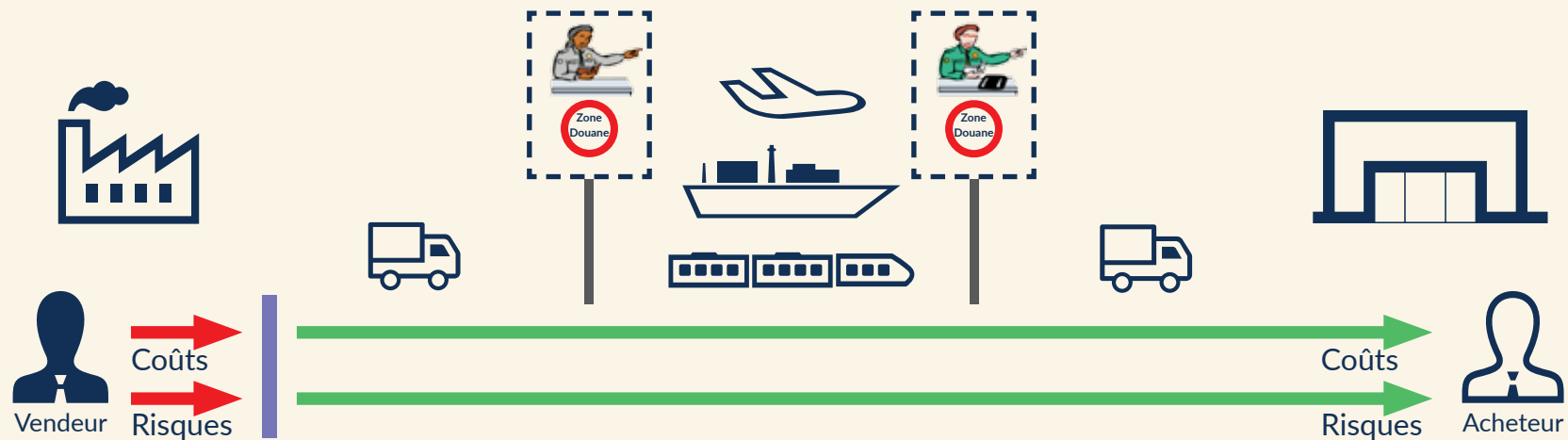
**1** Pour le transport de fruits et légumes d'Afrique de l'ouest vers l'Europe et la sous-region:

- Par avion : FOB aéroport départ ;
- Par bateau : CFR port d'arrivée.

**2** Pour le transport de cartons :

Par bateau : CFR port d'arrivée.





### Obligation vendeur :

- Livrer dans ses propres locaux, les marchandises emballées (sauf s'il est d'usage dans la profession de les fournir sans emballage)

### Obligations acheteur :

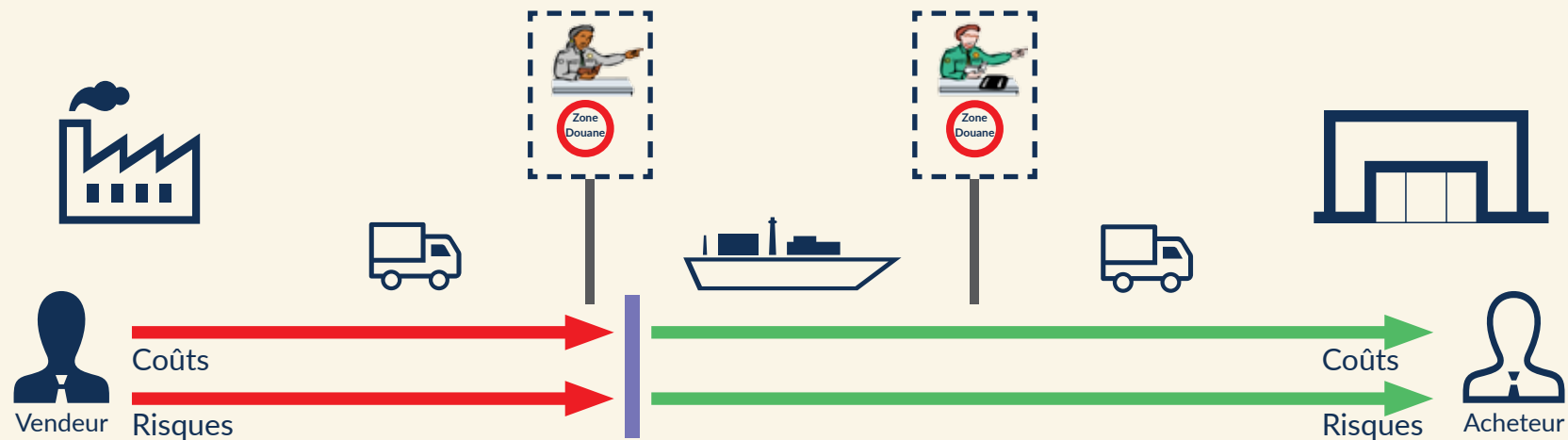
- Prendre livraison des marchandises
- Procéder à ses propres frais et risques à toutes les opérations nécessaires pour amener les marchandises à leur destination (dédouanement à l'export et import, transports, manutentions, paiement des droits et taxes à l'import...)

- **Documents exigés du vendeur** : facture commerciale et liste de colisage, certificats éventuels, ou données informatiques équivalentes.
- **Points délicats**: le vendeur fournit l'emballage adapté au transport dans la mesure où les conditions de ce dernier lui sont communiquées avant la conclusion du contrat de vente.
- **Variante de cet incoterm** : EXW loaded on ( à l'usine chargé sur). Les frais de chargement et de calage sont alors à la charge du vendeur. Cependant, même si « loaded on » n'est pas noté, l'usage veut que le chargement soit à la charge du vendeur.
- **Remarque** : Cet Incoterm est déconseillé dans la plupart des cas car il supprime la maîtrise du vendeur sur la marchandise dès la sortie de l'entrepôt, sauf particularités du secteur. Or le transport est une clause importante de discussion de la vente



# A

## FAS : Free Alongside Ship...



### Obligation vendeur :

- Livrer les marchandises le long du navire désigné sur le quai ou dans les allèges (barges ou péniches).
- Prendre en charge le dédouanement export.

### Obligation acheteur :

- Choisir le transporteur et conclure le contrat de transport.
- Supporter tous les frais à partir du moment où la marchandise a été remise le long du navire.
- Procéder au dédouanement import.
- Supporter tous les risques dès que la marchandise est le long du navire.





# A

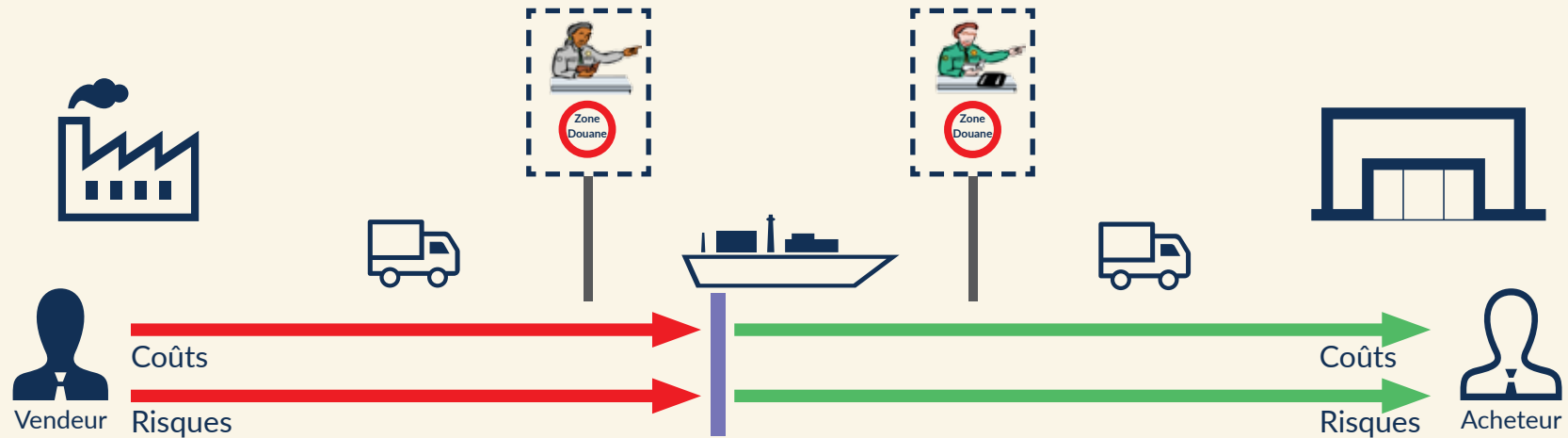
## FAS : Free Alongside Ship...

- **Documents exigés du vendeur** : facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes; reçu « le long du bord » et tous les documents nécessaires à l'acheteur.
- **Points délicats** : le recours aux allèges soulève certaines controverses puisque les frais et risques de ce transbordement incombent au vendeur. Il a été admis qu'il en serait ainsi lorsque l'utilisation des allèges correspond à un usage habituel du port; dans le cas contraire ces frais et risques sont à la charge de l'acheteur.
- **Remarques**: Cet incoterm est fréquent en Europe lorsque les marchandises sont livrées sur des barges ou grandes péniches dans les ports d'Europe du nord, notamment Anvers et Rotterdam.



# A

## FOB : Free On Board ...



### Obligation vendeur :

- Prendre en charge le dédouanement export.
- Livrer les marchandises à bord du navire selon l'usage de port.
- Payer les frais de chargement.

### Obligation acheteur :

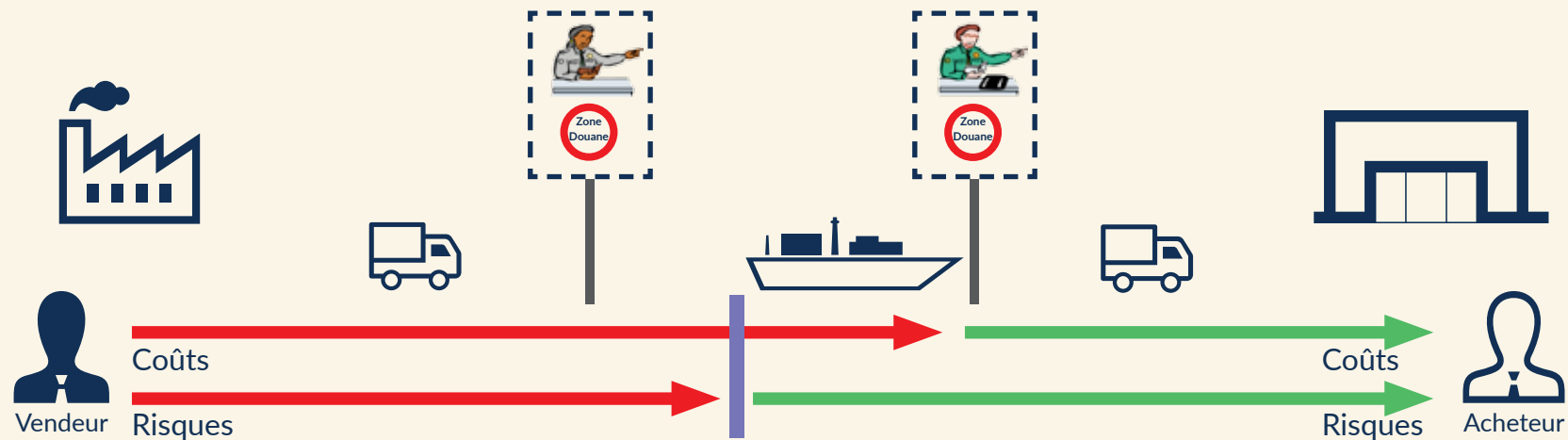
- Choisir le transporteur et informer le vendeur.
- Conclure le contrat de transport et payer le fret principal
- Supporter tous les risques et charges (manumentation à l'arrivée, dédouanement import post-acheminement) à partir du moment où les marchandises ont été livrées à bord du navire désigné selon les usages du port.



# A

## FOB : Free On Board ...

- Documents exigés du vendeur : facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes; reçu « net à bord » et tous les documents nécessaires à l'acheteur.
- Points délicats :
  - Le FOB peut avoir une signification différente dans certains pays. Aux États-Unis, il n'y a pas un FOB mais des FOB issus des Foreign Trade Definitions ou de l'Uniform Commercial Code, le FOB américain le plus proche du FOB selon ICC étant le « FOB Vessel ». Le retard du navire impose des frais de manutention et de stockage qui, d'après les termes de cet incoterm, sont supportés par l'acheteur.
- Remarque : Cet incoterm très utilisé lorsque le vendeur ne maîtrise pas la chaîne de transport. Il convient très bien à un paiement par crédit documentaire.



### Obligation vendeur :

- Dédouaner à l'export.
- Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu.
- Payer les frais de déchargement autant qu'ils sont inclus dans le fret.
- Prévenir l'acheteur de la remise des marchandises au transporteur.

### Obligation acheteur :

- Réceptionner les marchandises au port de destination convenu et payer toutes les charges à l'arrivée jusqu'à leur destination finale.
- Supporter le risque de transport à partir du moment où les marchandises ont été livrées à bord du navire désigné selon les usages du port.

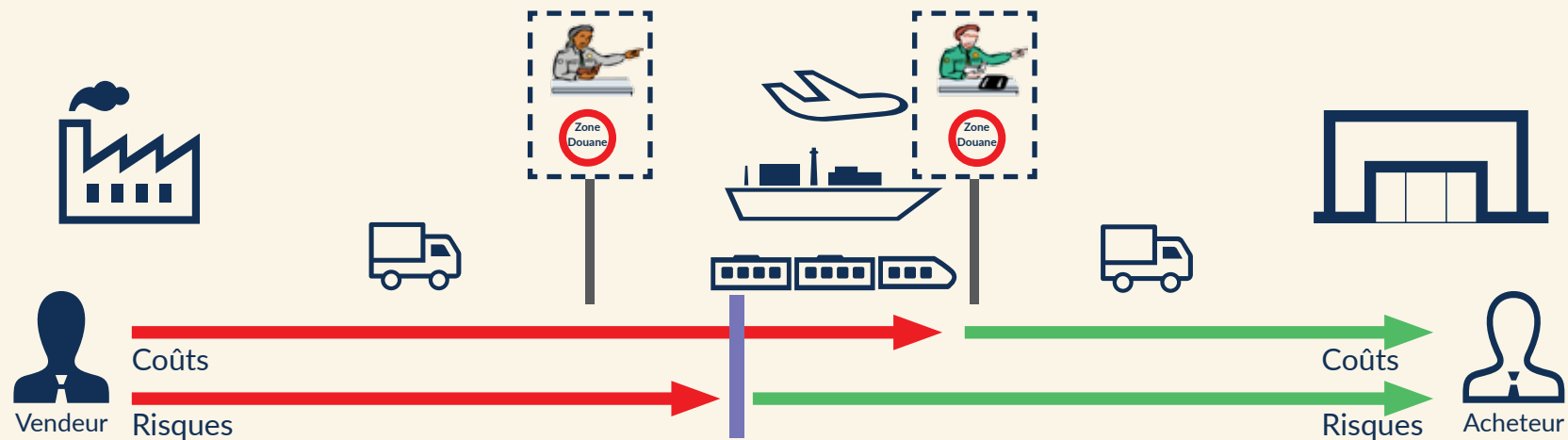
- **Document exigés du vendeur :** facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes; document de transport net (connaissance ou lettre de transport maritime).
- **Point délicat :** l'acheteur n'a plus de recours contre le vendeur dès lors qu'il a accepté le document de transport. Toutefois, si les marchandises livrées ne sont pas conformes au contrat, il peut exercer un droit de recours contre le vendeur en raison du non-respect du contrat.



Coût, Assurance, Fret ... port de destination convenu.

Les obligations des parties sont identiques à celles de l'incoterm CFR à la différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une police d'assurance pour le compte de l'acheteur afin de couvrir le risque jusqu'au port de destination convenu.

- La couverture de cette assurance est minimale. Le montant assuré correspond au prix d'achat fixé dans le contrat majoré au minimum de 10 %.
- **Remarque :** Ces incoterms sont très utilisés parce que très connus. Ils conviennent très bien à un **paiement par crédit documentaire.**



### Obligation vendeur :

- Prendre en charge le dédouanement export.
- Livrer la marchandise au point convenu (transporteur, port ou aéroport de destination...) en aval du transport principal.
- Conclure le ou les contrat(s) de transport pour acheminer les marchandises au point convenu et payer le fret, supporter les risques jusqu'au transport principal.

### Obligation acheteur :

- Réceptionner les marchandises au point de destination convenu.
- Supporter les risques à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur.
- Procéder au dédouanement import.

- **Documents exigés du vendeur** : facture commerciale, liste de colisage, certificats éventuels, ou données informatiques équivalentes; document de transport usuel établi pour le transport concerné.
- **Point délicat** : la livraison au transporteur n'est pas clairement définie (avant le transport principal). Les usages locaux définissent les conditions dans lesquelles le vendeur remplit cette obligation.







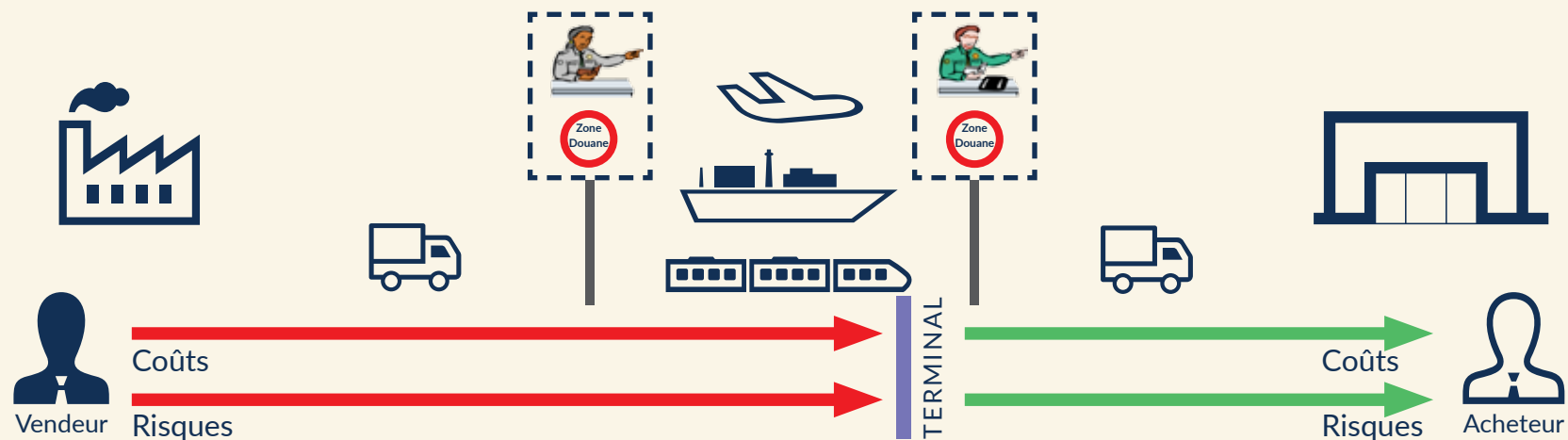
# A

## CIP : Carriage, Insurance Paid to ... (tout mode)

Port payé, assurance compris jusqu'à...lieu de destination convenu.

Les obligations des parties sont identiques à celles de l'incoterm CPT à différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une police d'assurance pour le compte de l'acheteur afin de couvrir le risque transport jusqu'au point de destination convenu.

- Cette assurance ad valorem est minimale et le montant assuré doit être au moins égal à 110 % du prix dans le contrat et dans la même devise.
- Remarque : Ces deux incoterms sont très fréquents. Le vendeur paie les frais jusqu'au port ou aéroport du pays de l'acheteur, qui dévient responsable de la marchandise depuis le transporteur principal. Ils conviennent bien au crédit documentaire.



### Obligation vendeur :

- Prendre en charge le dédouanement.
- Conclure le ou les marchandises jusqu'au terminal (quai, entrepôt, parc à conteneur, terminal routier, ferroviaire ou aérien) et payer le fret.
- Décharger les marchandises du moyen de transport arrivant et les mettre à disposition au terminal.
- Supporter tous les risques jusqu'à la livraison au terminal convenu.

### Obligation acheteur :

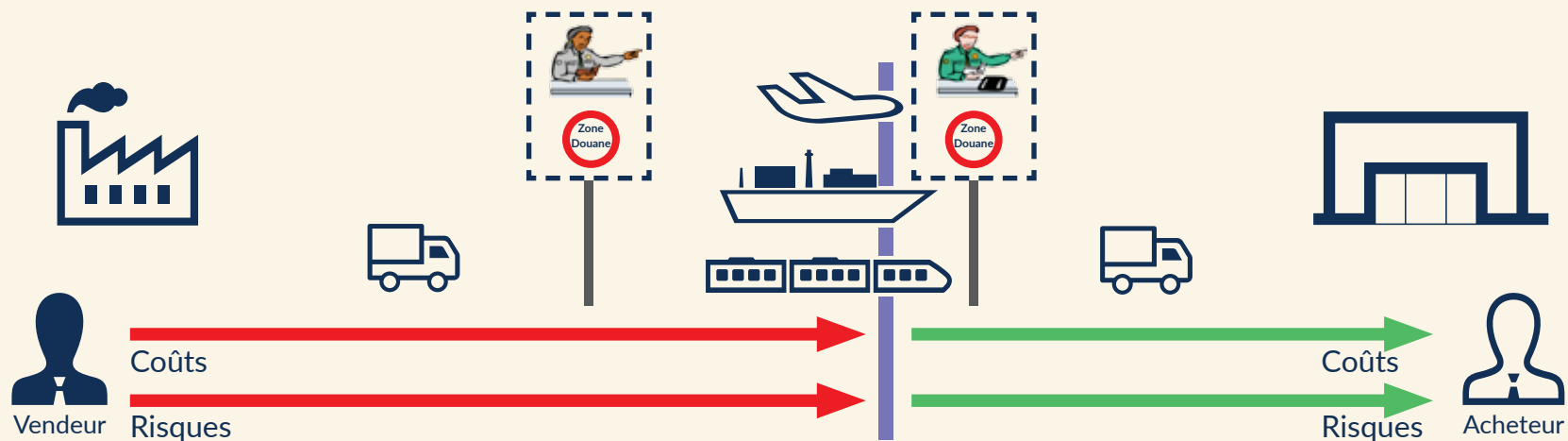
- Réceptionner les marchandises au terminal.
- Assumer toutes les charges pour amener à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement, ...)
- Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci a été livrée au terminal.



# A

## DAT : Delivered At Terminal ... (tout mode)

- **Documents exigés du vendeur :** facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes, tous les documents permettant à l'acheteur de prendre livraison des marchandises.
- **Point délicat :** une expédition en groupe selon cet incoterm peut engendrer des difficultés pour le vendeur dans la mesure où il doit prendre en charge des manipulations liées aux éventuelles ruptures de charge successives.
- **Remarque :** Le vendeur supporte tous les coûts et les risques jusqu'au terminal convenu. Incoterm pratique car l'acheteur prend les marchandises en charge dans son pays



### Obligation vendeur :

- Prendre en charge le dédouanement export.
- Conclure le ou les contrat(s) de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au lieu de destination convenu et payer le fret.
- Mettre les marchandises à disposition de l'acheteur, au lieu convenu, sur le moyen de transport.
- Supporter tous les risques jusqu'à la livraison au lieu convenu.

### Obligation acheteur :

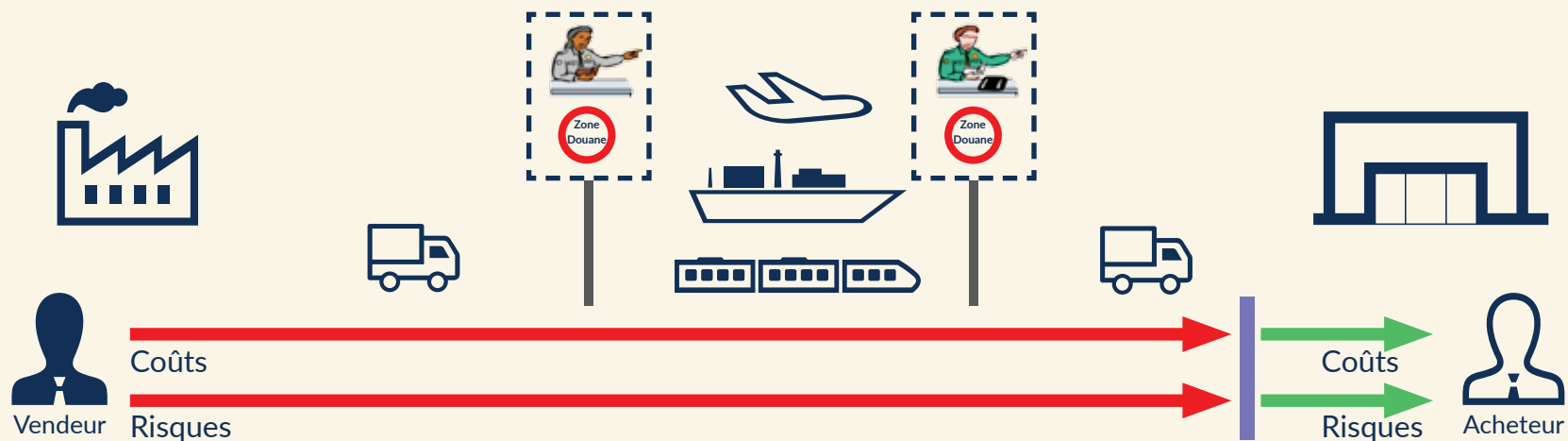
- Réceptionner les marchandises au point convenu et prendre en charge les frais de déchargement du moyen de transport sauf s'ils sont supportés par le vendeur aux termes du contrat de transport.
- Assumer toutes les charges pour amener les marchandises à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement,...)
- Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci a été livrée au lieu convenu.



# A

## DAP : Delivered At Place (tout mode)

- **Documents exigés du vendeur :** facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes, tous ces documents permettant à l'acheteur de prendre livraison des marchandises.
- **Point délicat :** le vendeur peut préciser s'il s'occupe du dédouanement import ou non (« DAP dédouané » ou « DAP non dédouané »).
- **Remarque :** Par rapport à DAT, la marchandise est délivrée encore plus près de l'acheteur. Tous les risques sont pour le vendeur qui doit pouvoir bénéficier d'une bonne chaîne de transport pour proposer cette possibilité.



### Obligation vendeur :

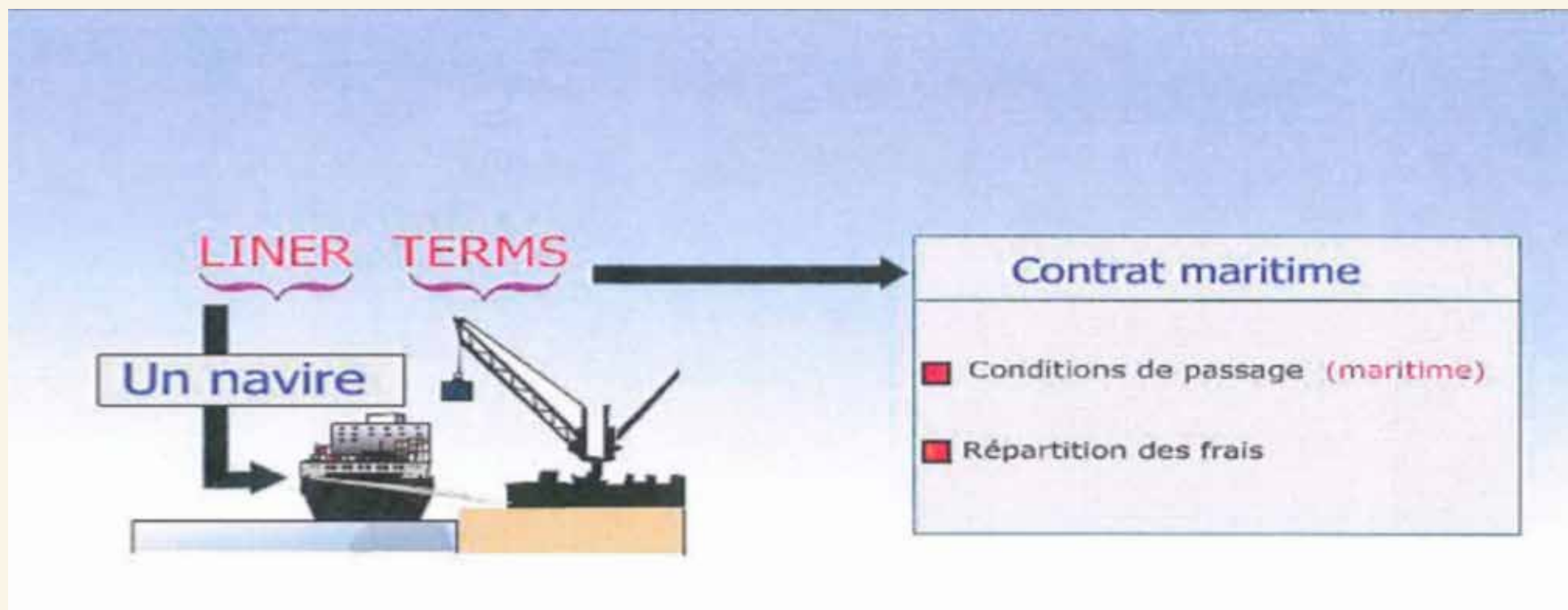
- Procéder au dédouanement export et import.
- Livrer les marchandises au lieu de destination convenu.
- Acquitter les droits de douane à l'import.

### Obligation acheteur :

- Prendre livraison des marchandises au lieu de destination convenu.
- Payer les frais de déchargement au lieu de destination convenu sauf s'ils sont supportés par le vendeur aux termes du contrat de transport.
- Payer les taxes locales à la consommation.

- **Documents exigés du vendeur :** facture commerciale et liste de colisage ou données informatiques équivalentes; tous les documents permettant à l'acheteur de prendre livraison au lieu convenu.
- **Variante :** DDP hors TVA : cette solution peut être utilisée dans le cas d'une vente effectuée par un ressortissant hors Union européenne à un acheteur européen. Ce dernier acquitte la TVA qui viendra en déduction de sa TVA collectée. Le vendeur évite ainsi les difficultés liées à cette récupération de TVA, avec par exemple, pour la France la désignation d'un représentant fiscal.
- **Remarque :** Le vendeur doit maîtriser la totalité de la chaîne de transport. Ceci nécessite le plus souvent un établissement dans le pays de l'acheteur.

« LINER » est un mot qui désigne un navire de ligne régulière alors que « TERMS » signifie « conditions ». On entend donc par « LINER TERMS » les conditions des connaissements maritimes de lignes régulières. Ils concernent la gestion des frais de manutention à l'embarquement ou au débarquement des marchandises.





Les opérations de manutention se décomposent tel qu'il suit :

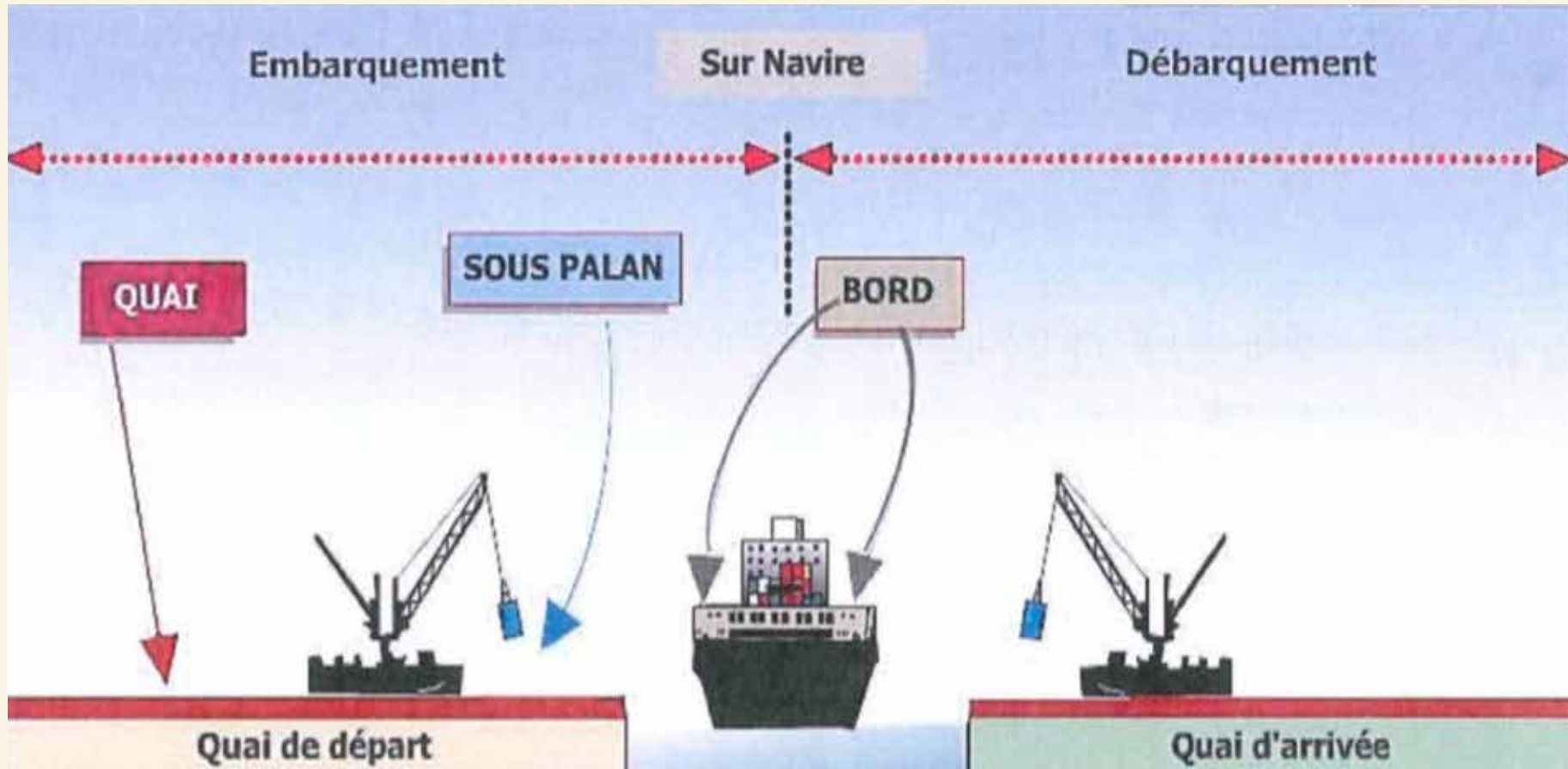
■ A l'embarquement des marchandises :

- 1 Mise sous-palan
- 2 Fourniture des élingues
- 3 Accrochage
- 4 Hissage
- 5 Virage
- 6 Descente en cale
- 7 Arrimage.

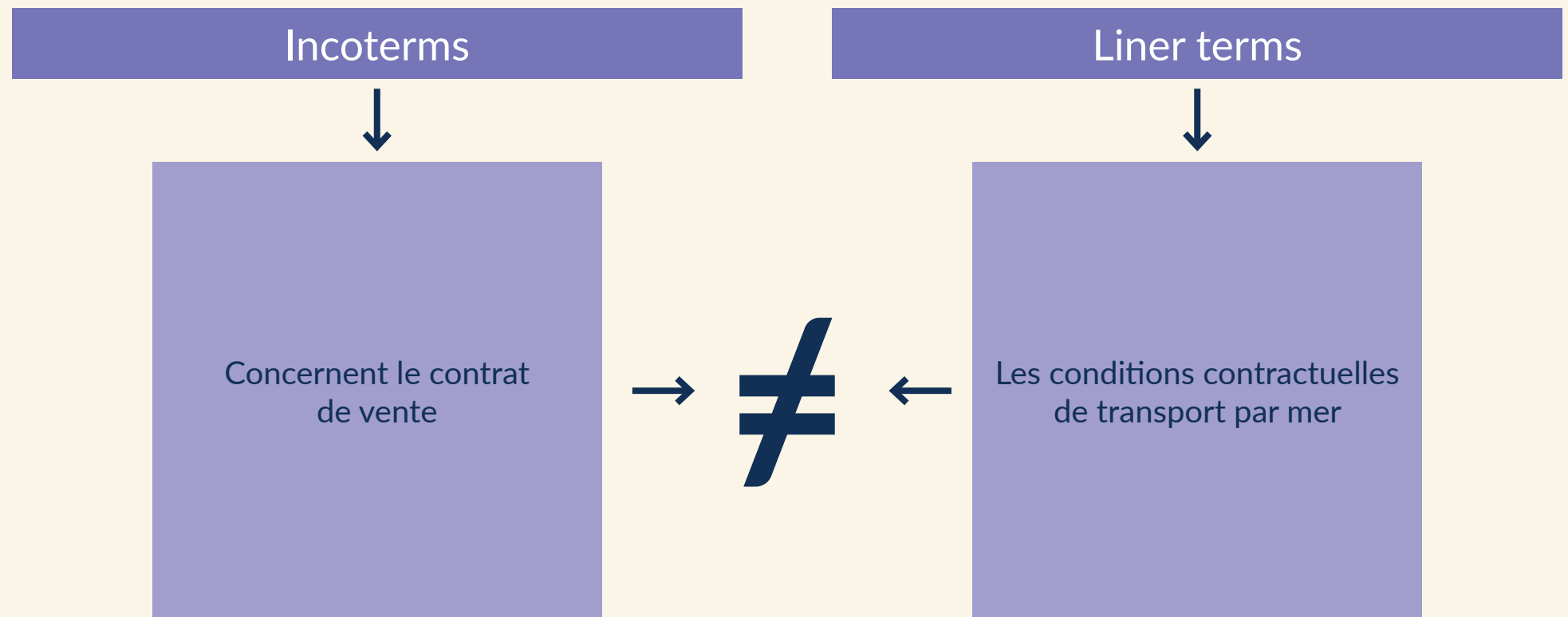
■ Au débarquement des marchandises :

- 1 Désarrimage
- 2 Fourniture des élingues
- 3 Accrochage
- 4 Hissage
- 5 Virage
- 6 Descente et mises sous palan quai
- 7 Retrait des élingues
- 8 Décrochage
- 9 Eventuellement, mise en entrepôts.

- Elles fixent les limites de **responsabilité du transporteur** au port de chargement et de déchargement et définissent quelles opérations de manutention sont à « **la charge du navire** », c.à.d. incluses dans le fret annoncé par la compagnie maritime et réalisées sous sa responsabilité. Celles qui ne le seraient pas devront être organisées par le **chargeur** ou le **réceptionnaire** ou bien le **transitaire** et seront réglées à part.
  - Elles déterminent donc la **répartition des frais** entre le chargeur, le transporteur ou le destinataire
- La prise en charge des frais de manutention par la compagnie maritime s'effectue selon que les marchandises sont placées au départ et à l'arrivée du navire depuis **quai, sous palan** ou à **bord du navire**.
- **Bord:** qui n'inclut aucune manutention portuaire. Le chargeur devra prévoir dans ces coûts logistiques la totalité des frais de manutention de départ et à l'arrivée
- **Sous palan:** inclut les opérations de manutention du long du navire sur le quai d'embarquement jusqu'au bord du navire
- **Quai:** indique que tous les frais de manutention depuis le magasin jusqu'au bord du navire sont inclus dans le fret de base. Aucune facturation complémentaire ne sera effectuée
- Le croisement de ces trois possibilités offre **neuf (9) configurations possibilités de répartition des frais que tout commerçant se doit de maîtriser**



- Les frais de manutention introduits dans le calcul du taux de fret par le transporteur seront imputés par la suite au chargeur ou au destinataire de la marchandise en fonction de l'incoterm choisi du contrat de vente

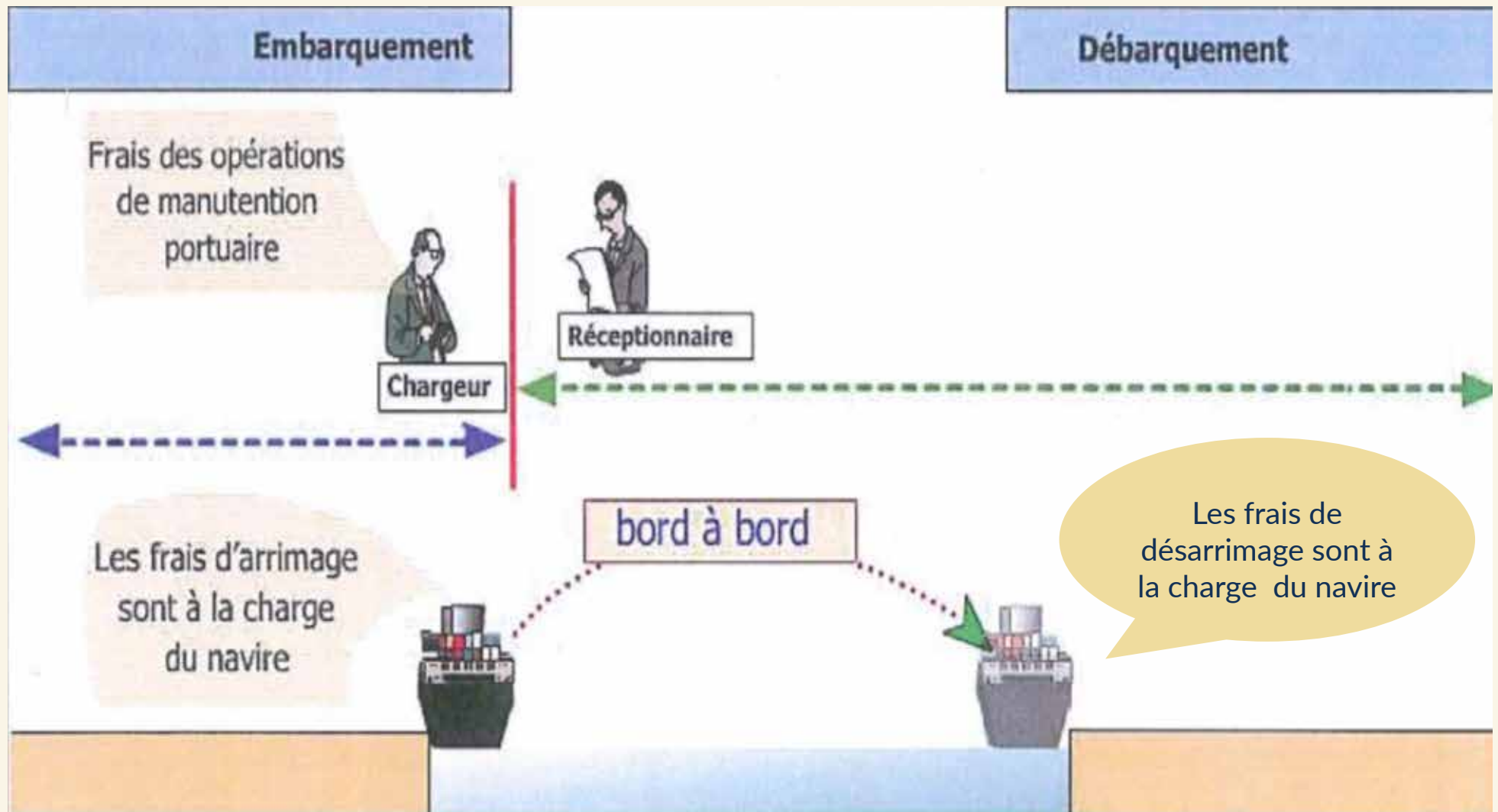


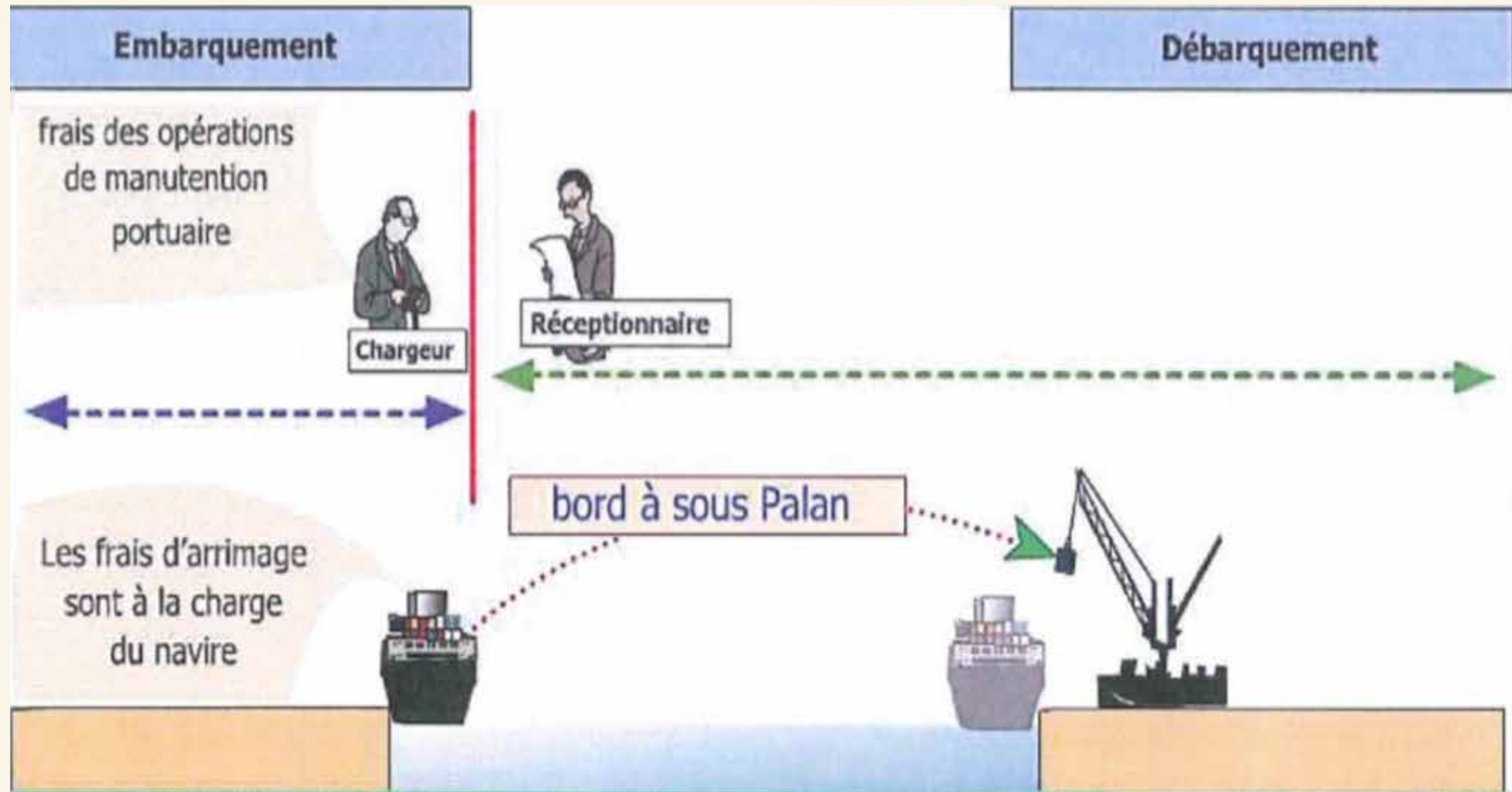
### Deux variantes d'incoterms sont liées aux Liner Terms

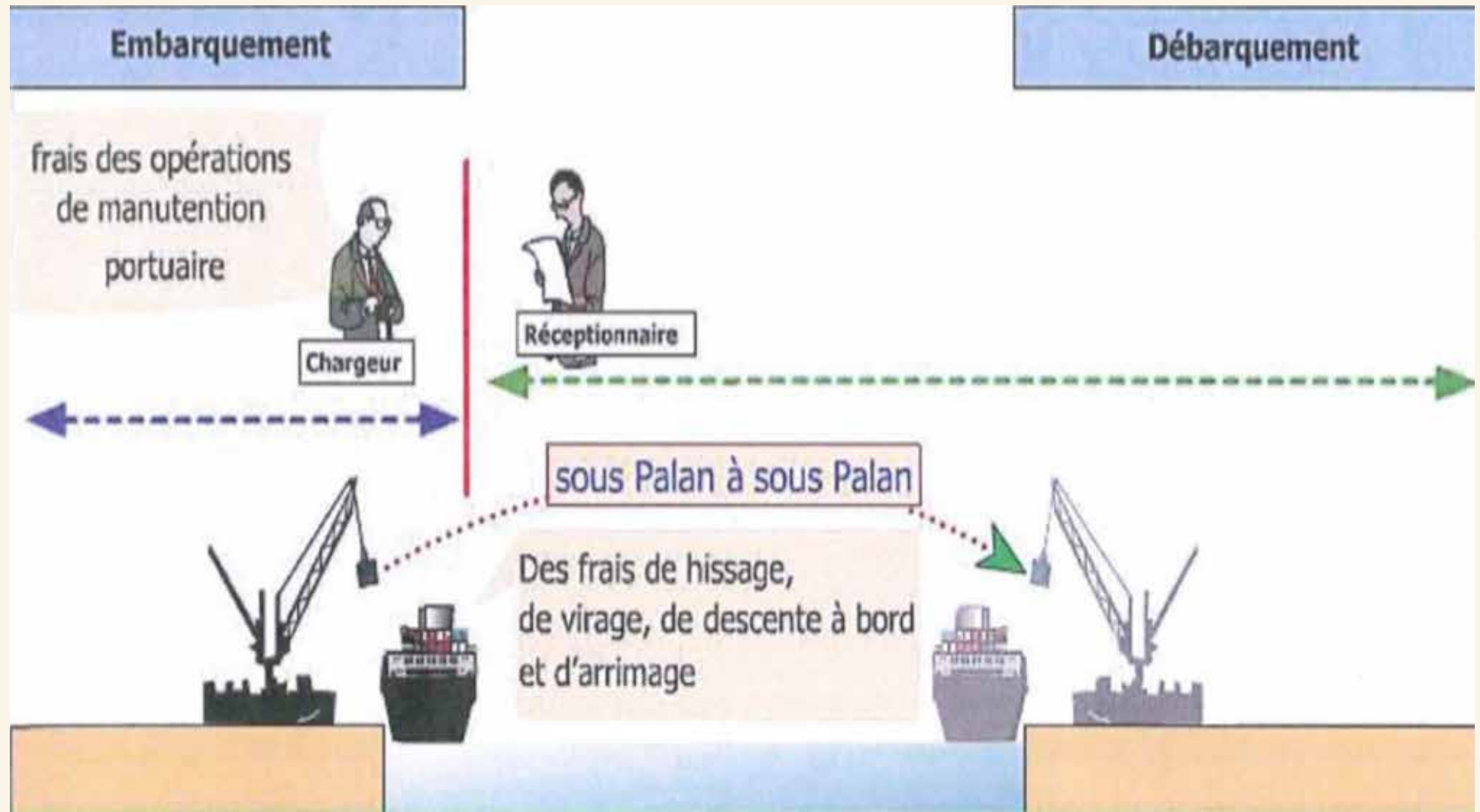
- Le FOB arrimé (FOB ... stowed) et le CIF débarqué (CIF ... landed) prennent en compte les Liner Terms
- Dans FOB arrimé, l'acheteur ne veut supporter aucun frais de passage portuaire au port d'embarquement
  - En principe, pour FOB seul, l'acheteur supporte les frais à partir du passage du bastingage du navire au port de départ
- Dans CIF débarqué, l'acheteur ne veut supporter aucun frais de passage portuaire au port d'arrivée. C'est le vendeur qui prend à sa charge les frais de débarquement. Il pourra donc les inclure dans son prix de vente

### ■ Les principales conditions de fret (Liner Terms) employées dans le transport maritime international:

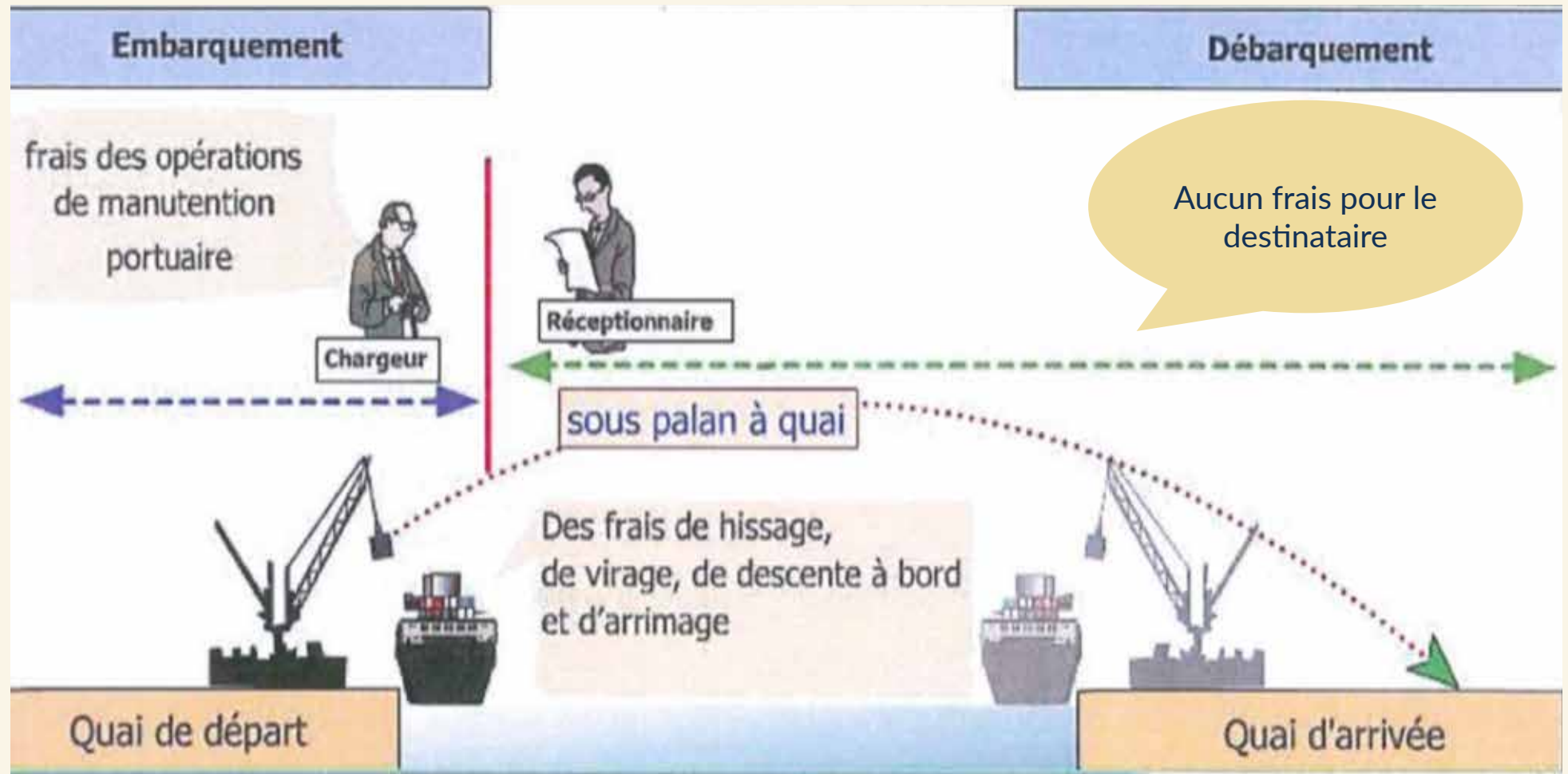
- De bord à bord
- De bord à sous palan
- De sous palan à sous palan
- De sous palan à quai
- De quai à quai

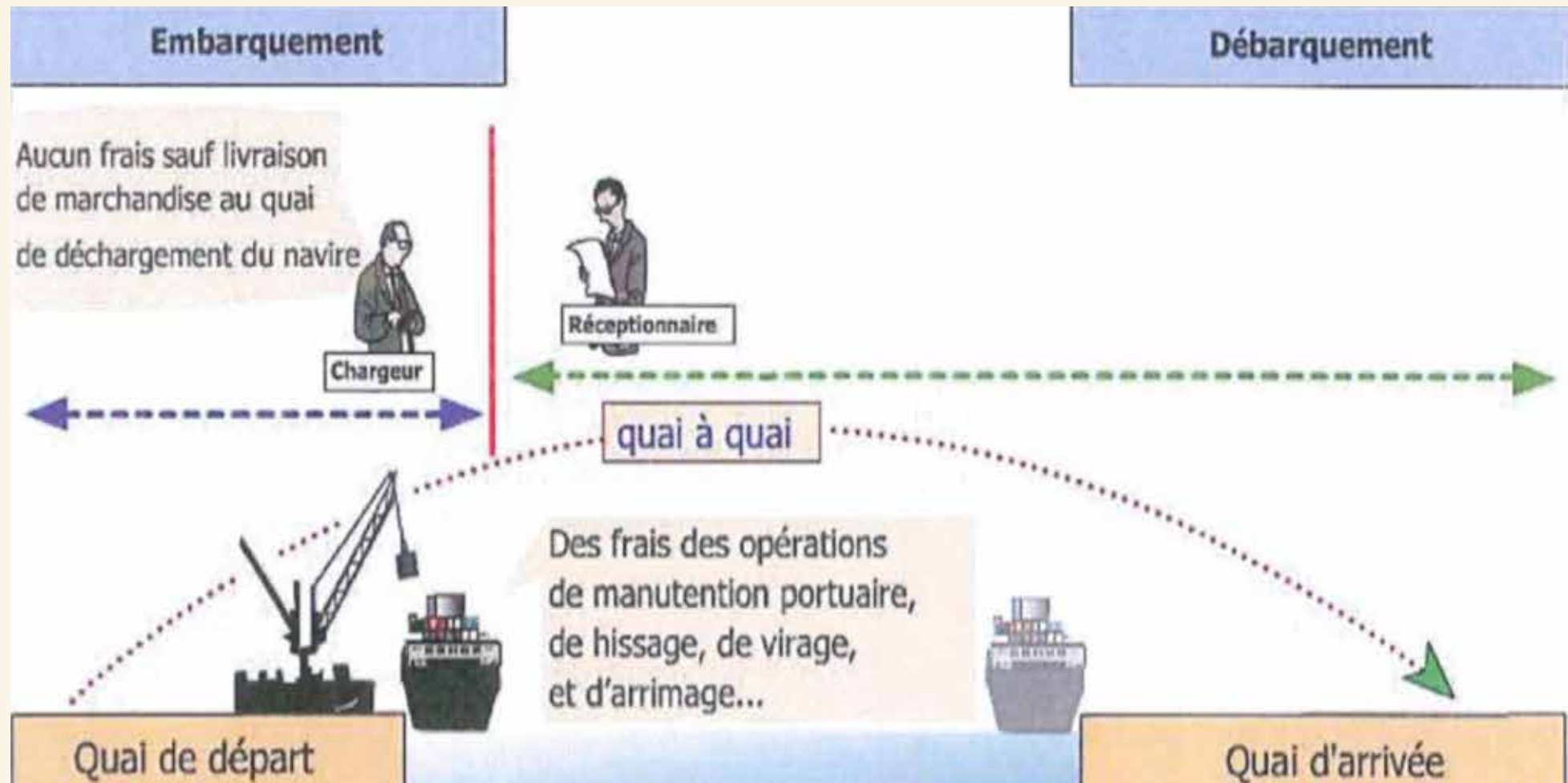












# Documentation à l'export

# IV



# IV

## Documentation à l'export

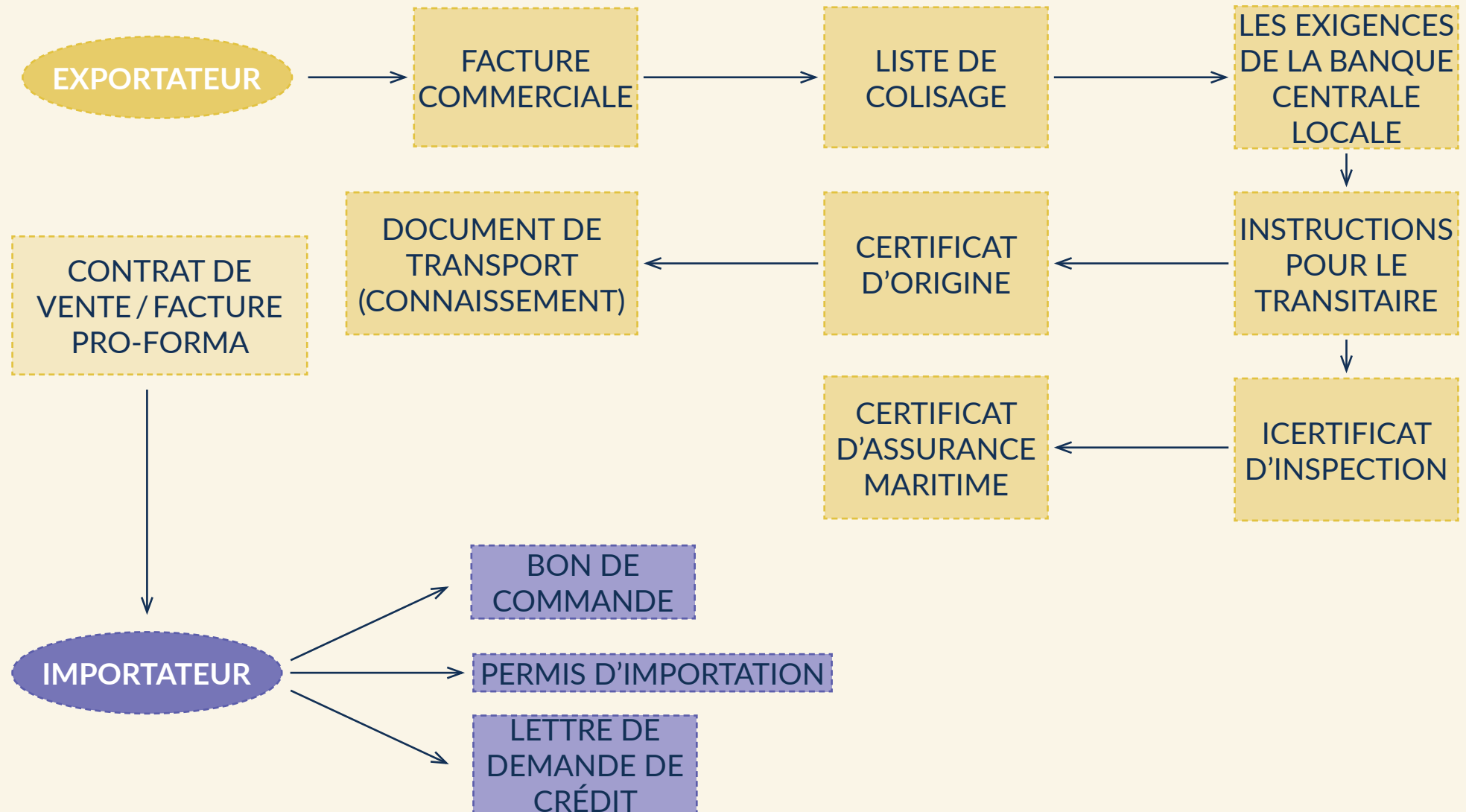
- Le commerce international est **loin d'être un environnement sans papier**.
- Les documents pour les exportations sont normalement **moins nombreux** que ceux nécessaires pour les importations.
- La **plupart des retards** dans le processus d'exportation sont associés à l'achèvement ou à l'acquisition de documents.
- Les documents d'exportation sont un **moyen de garantir** que la transaction commerciale internationale est légitime, conforme à toutes les normes ou réglementations et traçable.
- Faits correctement, les documents d'exportation peuvent **faciliter le commerce**, assurer le paiement et réduire les délais de dédouanement.

### Documents clés :

- Le contrat de vente (la facture pro forma, facture commerciale)
- Le contrat de transport (le connaissement, la lettre de transport aérien, la lettre de voiture).
- Preuve d'origine (certificats d'origine, déclaration d'origine).
- Documents attestant la qualité du produit
- Document de police d'assurance (assurance maritime)
- Documents relatifs au paiement (la lettre de crédit et la lettre de change / traite bancaire).

# IV

## Documentation à l'export



- Rédigée dans la langue officielle, mais la plupart du temps en **anglais**, la facture reflète les principales **caractéristiques du contrat de vente** et est indispensable pour le paiement des marchandises
- La **devise utilisée** sera celle du pays exportateur
- Les informations qu'elle contient sont requises pour :
  - demander l'intention d'exportation (licence)
  - établir la valeur en douane qui sera indiquée sur la déclaration en douane
  - calculer éventuellement des avantages financiers liés à l'exportation
  - assurer les marchandises vendues et déterminer le montant de la prime à payer
  - élaborer la déclaration en douane lors de l'importation et déterminer le montant des droits de douane



Toutes facture doit normalement mentionner :

- le nom et l'adresse des parties (+ le N° d'identification fiscale);
- la **date de la vente** ou de la **prestation de service**;
- la **dénomination** précise et les **quantités** précises des produits et des services;
- le **prix unitaire dans la monnaie de vente** avec les réductions éventuelles;
- les **conditions** précises de **règlement** et **moyens à utiliser** ;
- **l'origine et la provenance** des marchandises ;
- la **date de mise à disposition**,
- le **type de transport utilisé**,
- la **domiciliation bancaire du vendeur**,
- les **transferts de risques et de propriété** (clause de réserve de propriété notamment).

Facture proforma	Facture commerciale
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Proposition de vente à des conditions fixées</li><li>■ Engagement ferme du vendeur, limité dans le temps, généralement assez court lorsqu'elle est établie en devise</li><li>■ Les conditions générale de vente (CGV) l'accompagnent</li><li>■ Établie après négociation ou sert de base à une négociation</li><li>■ Mentionne les délais de livraison, les conditions de paiement, les documents joints, les prix, les frais ...</li><li>■ Sert souvent de support à l'établissement d'un crédit documentaire en cas d'acceptation par l'acheteur pressenti</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Attestation de transfert de risques et de propriété en cas de vente de marchandises ou attestation d'achat de prestation ou d'exécution de prestation</li><li>■ Les conditions générales de ventes (CGV) doivent l'accompagner</li><li>■ Établie à la livraison</li><li>■ Précise le prix exact et les frais, les conditions exactes de paiement</li><li>■ Indique les documents joints</li></ul>



FACTURE PROFORMA		PRO FORMA INVOICE	
N° d'identification fiscale <b>1</b>		N° FACTURE / INVOICE Nb	DATE FACTURE / INVOICE DATE
		AUTRES REFERENCES / OTHER REFERENCES <b>5</b>	
DESTINATAIRE / CONSIGNEE <b>6</b>		ACHETEUR / BUYER	
		N° d'identification fiscale <b>7</b>	
NOTIFIER À / NOTIFY <b>8</b>		BANQUE DU VENDEUR / SELLER'S BANK <b>9</b>	
		PAYS D'ORIGINE / COUNTRY OF ORIGINE <b>11</b>	N° GUICHET BANQUE / BANK COUNTER Nb <b>10</b>
DATE DE MISE À DISPOSITION <b>15</b>	DATE D'EXP DEMANDÉE / DATE OF DEMANDE REQ <b>16</b>	CONDITION DE VENTE (INCOTERMS) / TERMS OF SALE	MONNAIE DE PAIEMENT / CURRENCY OF PAYMENT
PRE-TRANSPORT PAR / PRECARRAGE BY <b>17</b>	LIEU DE RECEPTION / PLACE OF RECEIPT <b>18</b>		<b>13</b>
MOYEN DE TRANSPORT / TRANSPORT <b>19</b>	LIEU DE CHARGEMENT / PLACE OF LOADING <b>20</b>	CONDITIONS DE PAIEMENT / TERMS OF PAIEMENT <b>14</b>	
LIEU DE DECHARGEMENT / PLACE OF DECHARGE <b>21</b>	LIEU DE DESTINATION / PLACE OF DESTINATION <b>22</b>		

## IV

## A

## Facture Pro Forma vs Commerciale

AUTRES COÛTS / OTHER COSTS		MONTANT TOTAL TOTAL AMOUNT	34
EMBALLAGE / PACKAGING	29	TOTAL. FRAIS TOT. CHARGES	35
FRET / FREIGHT	30	TOT. DÉDUCT. TOT. DEDUCT	36
ASSURANCE / INSURANCE	31		
INSPECTION / INSPECTION	32		
DÉDUCTIONS / DEDUCTIONS	33	TOTAL À PAYER TOTAL TO PAY	37
CLAUSE PARTICULIÈRES - VISAS			
SPECIAL INFORMATION - VISAS		LIEU DÉTABLISSEMENT PLACE OF ISSUE	40
	4	NOM NAME	41
	38	TE. / TEL	42
	39	P/EXT	
	44	SIGNATURE / SIGNATURE	43
	14 bis		
	45		

- 1 Entreprise émettrice du document, N° d'identification fiscale obligatoire pour toute vente en union européenne.
- 2 N° facture.
- 3 Date de facture : cette date est très importante car elle est le point de départ de la durée de validité de l'offre dans une proforma et le début du délai de paiement dans une facture commerciale.
- 4 Date de validité de l'offre : à limiter autant que possible particulièrement lorsque l'offre est établie en devise. Sans objet dans une facture commerciale.
- 5 Références propres à l'émetteur ou reprises sur le bon de commande de l'acheteur dans une facture.
- 6 Le destinataire de la marchandise, celui qui reçoit effectivement la marchandise.
- 7 Acheteur : le propriétaire de la marchandise, normalement celui qui paie. N° d'identification fiscale obligatoire dans une vente en union européenne.
- 8 Notifier à : souvent le document est transmis au transitaire sur la facture véritable ou à la banque en cas de paiement avec garantie bancaire ou par crédit documentaire.
- 9 Nom, adresse et intitulé du compte bancaire du vendeur : indication très importante pour diminuer les délais de paiement.
- 10 Chaque banque européenne à un N° normalisé il est utile de le noter pour les virements SWIFT et SEPA.
- 11 Pays d'origine : cette mention évite d'établir le certificat d'origine dans beaucoup de pays de l'OCDE.

- 12** Conditions de livraison/Incoterm : Intitulé de l'incoterm en 3 lettres normalisées; la bonne utilisation des incoterms évite bien des difficultés, et il faut se souvenir que plus on livre près de l'acheteur, mieux on maîtrise l'opération de vente.
- 13** Monnaie de paiement en 3 lettres normalisées
- 14** Conditions de paiement : clause essentielle pour être payé, et dans les temps ! La durée de crédit doit être adaptée aux pratiques locales, y déroger le moins possible (se renseigner auprès des banques, de la CCI ou aux clubs d'exportateurs). Si la case est insuffisante, il est nécessaire de détailler ces conditions de paiement dans les clauses particulières (rubriques 14 bis).
- 15** Date de mise à disposition : indiquer le délai de préparation ou d'expédition à partir de la commande ferme (notification de crédit documentaire, versement de l'acompte,...). Rubrique généralement utilisée en cas de vente EXW, FCA, FOB, ou FAS.
- 16** Date d'expédition demandée : idem.
- 17** Pré transport : Généralement par route ou chemin de fer.
- 18** Lieu de réception : généralement pris en charge par le premier transport. Les deux indications 17 et 18 sont le plus souvent inutiles.
- 19** Identité du moyen de transport principal.
- 20** Lieu de chargement pour le transport principal.
- 21** Lieu de déchargement après le moyen de transport principal.
- Les indications 19, 20 et 21 sont importantes en cas d'utilisation d'incoterm FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP et FAS.
- 22** Lieu de destination finale de la marchandise.
- 23** Nombre de pages de la facture.

- 24** Désignation des articles en code et en clair. Tous les articles doivent figurer; lorsque c'est possible ajouter le N° de code douanier (nomenclature NDP ou TARIC). Dans le cas d'une facture pro forma il est souvent utile d'indiquer la conformité des produits à des standards reconnus ou conformes aux descriptions publiées par l'entreprise et jointes avec l'envoi de l'offre afin d'éviter toute surprise ou mauvaise compréhension par l'acheteur, ainsi que les conditions d'application de la garantie et/ ou du service des pièces détachées. Il est aussi souvent utile de préciser le colisage, sinon la liste de colisage doit être éditée en même temps que la facture sur un autre document.
- 25** À indiquer lorsque c'est nécessaire, prix unitaire exprimé en poids de marchandise, par exemple.
- 26** Lorsque la vente se fait en unité de produits.
- 27** Prix exprimé en Kg ou en unités.
- 28** Montant de la ligne (prix unitaire  $\times$  nombre d'unités ou de Kg) En cas d'utilisation de l'incoterm CIF ou CIP, il est souvent utile de proposer FOB et d'ajouter le montant de l'assurance et du transport dans l'une des cases suivantes prévues. C'est nécessaire dans le cas d'une vente Amérique du Nord.
- 29** À indiquer si l'emballage n'est pas compris dans le prix de vente. Normalement les incoterms prévoient que le prix de la marchandise comprend l'emballage du transport principal.
- 30** À indiquer selon les cas, et notamment si la vente se fait CPT-CFR ou CIP-CIF.
- 31** Idem si la vente se fait CIP ou CIF.
- 32** Lorsque nécessaire. Éventuellement d'autres coûts peuvent être ajoutés.
- 33** Prendre en compte tous les montants qui vont venir réduire le total à payer.
- 34** Montant total : total de la colonne montant 28

- 35 Total des frais 29, 30, 31, 32.
- 36 Total des déductions de la rubrique 33.
- 37 Montants des rubriques 34 + 35 – 36.
- 38 Délais de livraison, mise en œuvre ou point de départ de la commande.
- 39 Autres conditions telles que garanties bancaires demandées, engagement du vendeur de livrer en conformité avec les descriptions publiées ou les normes existantes.
- 40 Lieu d'établissement réel de la facture ou adresse du responsable de la facture.
- 41 Après le nom de la personne doit être notée soit sa fonction, soit l'affectation du service (export ?).
- 42 N° de fax, adresse mail, N° de téléphone de la personne, si elle est différente, pouvant être jointe en anglais ou dans la langue du pays pour demander des renseignements complémentaires.
- 43 La signature doit être lisible. Pour de nombreux pays, un timbre est utile.
- 44 Liste des documents joints sans supplément tels que certificats d'origine, de qualité, de normalisation, de date de fabrication, le tout en fonction des produits.
- 45 Clause fiscale telle que « aucune taxe n'est due par le vendeur dans le pays de l'acheteur » ou « l'acheteur est responsable de toutes les conséquences fiscales afférentes à cette vente », etc., montant de la TVA si la facturation se fait à une entité domiciliée sur le territoire français.

Selon le moyen de transport utilisé pour l'expédition des marchandises (spécifié dans le contrat), certains documents et le paiement de certains droits et taxes, en dehors du fret, sont requis

Type de moyen de transport	Document	Dénomination des frais
Transport maritime	Connaissance (Bill of lading B/L)	Fret
Transport aérien	Lettre de transport aérien (LTA)	Redevance aéroportuaire
Transport routier	Carnet TRIE (Transport routier inter Etats)	Droit de traversée routière (DTR)
Transport ferroviaire	Connaissance TIF (Transport international ferroviaire)	Frais de remise documentaire

### Le certificat d'origine

- Établi par l'exportateur, c'est le document qui donne une attestation du pays où la marchandise a été fabriquée, c'est-à-dire son origine
- Il se présente généralement sous forme de formulaire (disponible à la chambre de l'industrie et du commerce) dont la forme et les mentions exigées sont prescrites par le pays de destination
- Outre le visa des autorités (agence de promotion des exportations par exemple), il peut arriver que sa validité soit conditionnée au visa des autorités du pays de destination (représentation diplomatique)
- Même si certains pays n'exigent pas le certificat d'origine selon les accords, il est conseillé, voire nécessaire pour l'obtention des traitements préférentiels (Ex: Certificat EURO 1, UEMOA, CEDEAO)

### Règle d'origine au sein de l'UEMOA

- Les produits entièrement obtenus qui sont:
  - les produits du cru originaires;
  - les produits de l'artisanat; et
  - les produits industriels originaires
- Les produits ayant fait l'objet d'une opération ou d'une transformation suffisante. Il s'agit des produits obtenus à partir d'intrants partiellement ou entièrement originaires de pays tiers à condition que cette transformation entraîne:
  - un changement de classification tarifaire dans l'un des quatre premiers chiffres de la Nomenclature Tarifaire et Statistique;
  - une valeur ajoutée communautaire supérieure ou égale à 30% du prix de revient ex-usine hors taxes de ces produits



- Le **certificat SPS** exigés pour les produits d'origine animale et végétale
- Le **certificat sanitaire** : pour les produits d'origine animale
- Le **certificat phytosanitaire**: pour les produits d'origine végétale
- Les deux certificats doivent obligatoirement comporter les mentions suivantes:
  - la désignation de la marchandise sous son nom scientifique (latin)
  - l'origine de la marchandise
  - le poids de la marchandise
  - la nature de l'emballage

- Les normes à respecter pour les produits agricoles

Zones	Normes
UEMOA	<b>Normes CILSS</b>
CEDEAO	<b>Normes CILSS</b>
Union européenne	<b>Normes CODEX ALIMENTARUS</b> avec des variantes selon le pays ou la zone
Autres	<b>Normes privées:</b> ECOCERT

**CILSS:** Comité Permanent Inter-Etats de lutte contre la Sécheresse dans le Sahel

- L'exportateur devra veiller à la souscription de l'assurance couvrant le risque de transport de la marchandise, notamment lorsqu'elle est à sa charge d'après l'incoterm retenu (CIF, CIP, DAT, DAP, DDP).
- Lors de son acheminement, la marchandise peut subir des dommages dus à des causes diverses (Ex : vol, chutes, etc...).
- Ces risques, s'ils se produisent, entraînent inévitablement des pertes pour l'un ou l'autre des partenaires, en fonction des termes de vente prévus par le contrat.
- Intérêt à prendre en considération l'éventualité des avaries et sinistres, et à procéder à leur **couverture en souscrivant une assurance appropriée** à la nature du risque.



- **Assurance «F.A.P. sauf»** : qui désigne Franco d'Avaries Particulières sauf.
  - Les avaries particulières peuvent être : la détérioration, les manquants et plus généralement toute perte matérielle ou perte en poids et qualité.
  - L'assurance «F.A.P. sauf» ne couvre les avaries particulières que si celles-ci résultent d'événements limitativement énumérés par la police d'assurance. Ces événements peuvent être : l'abordage, l'échouement, le naufrage, l'incendie, l'explosion, les cyclones, etc...
- **Assurance «Tous risques»** : Dans cette formule, sont garantis les dommages et pertes matérielles ainsi que les pertes de poids ou de quantité subies par les marchandises assurées et causées par fortune de mer et par événement de force majeure.
  - Par rapport à l'assurance «F.A.P. sauf», la couverture «Tous risques» ne tient pas compte en principe de la cause des dommages (pas de liste limitative des avaries particulières).

- **Les modes de règlement les plus courants**
  - le règlement par facture commerciale
  - le règlement par traite libre
  - le règlement par traite documentaire ou remise documentaire
  - le règlement par crédit documentaire
  - lettre de crédit
- **Critères de choix entre les modes**
  - le degré de sécurité de l'instrument
  - son coût, qui devra s'il est élevé, être répercuté sur le prix de vente
- Toutefois, pour se mettre à l'abri d'un refus total ou partiel de paiement, ou tardif; l'exportateur doit chercher des garanties de règlement : soit une **remise documentaire**, soit un **crédit documentaire**.

- **Contrat de vente:** matérialise l'offre commerciale bien détaillée du vendeur, suivie d'une acceptation par le client
- **Licence:** intention d'exportation ou d'importation
- **Liste de colisage**
- **Certificat d'inspection** des marchandises **avant expédition:** effectuée par des sociétés spécialisées comme Bureau Veritas, Société générale de Surveillance (SGS), Intertek Testing Services (ITS)
- **Déclaration d'exportation**
- **Autorisation de change:** accordée par la banque ou la BCEAO

# IV

## Discussion

Si ces documents étaient disponibles par voie électronique, de quoi auriez-vous besoin pour bénéficier de cette option?

- Législation autorisant les signatures électroniques
- Équipement informatique
- Un bureau central au port pour remplir et soumettre les formulaires électroniques
- Accès Internet
- Infrastructure fiable (ex .: énergie électrique)
- Des procédures claires suivies par les douanes
- Autre?





