

# BTS

*1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> années*

# CI



COMMERCE INTERNATIONAL

# Gestion des opérations Import - Export

**cours**

**applications**

**Ghislaine Legrand  
Hubert Martini**

Préface de François David  
PDG de la Coface et de Coface expert

coface **EXPERT** 

DUNOD

# **Gestion des opérations**

**IMPORT - EXPORT**

## Consultez nos catalogues sur le Web

The screenshot shows the Dunod website interface. At the top, there's a search bar with the text "Recherche" and a dropdown menu set to "Par Titre". To the right of the search bar are links for "Collections" and "Index thématique". Below the search bar, the Dunod logo is displayed alongside the text "Édiscience", "ETSF", "InterEditions", and "Microsoft Press".

The main navigation bar includes links for "Accueil", "Contacts", and several subject categories: "Sciences et techniques", "Informatique", "Gestion et Management", and "Sciences Humaines". On the far right of this bar are "Acheter" and "Mon panier" buttons.

The content area is divided into several sections:

- Interviews:** Features two interviews. The first is "Comme nous avons changé ! La saga inédite de 50 ans de bouleversements socioculturels" by Alain de Vulpian. The second is "Mars, planète de mythes, planète d'espoirs" by Francis Rocard. A link "toutes les interviews" is provided.
- Événements:** Mentions "Saint-Valentin : j'aime mon couple... et je le soigne ! Interview exclusive de H. Jaoui".
- En librairie ce mois-ci:** Promotes "Spécial Révisions scientifiques ! Pour réussir vos examens, lisez avec DUNOD et EDISCIENCE et gagnez des chèques-lire de 15€ !".
- LES BIBLIOTHÈQUES DES MÉTIERS:** Lists various professional fields: "Gestion industrielle", "Métiers du vin", "Directeur", "d'établissement social et médico-social", and "Toutes les bibliothèques".
- LES NEWSLETTERS:** Lists "Action sociale", "Entreprise", "Informatique et NTIC", "Documentation pour l'industrie", and "Toutes les newsletters".

Featured book covers include:

- "Image numérique couleur De l'acquisition au traitement" by Alain Trémeau, Christine Fernandez-Maloigne, and Pierre Bonton.
- "Risque Pays 2004 Coface, Le Moci".
- "LES IDS Détection et prévention des intrusions IDS" by Thierry Evangelista.
- "De quelle vie voulez-vous être le héros ? Tirer profit du passé pour réorganiser sa vie" by Pierre-Jean De Jonghe.

At the bottom of the page, there are links for "bibliothèques des métiers", "newsletters", "edisience.net", and "expert-sup.com", along with a "Notice légale" link.

**www.dunod.com**

Ghislaine LEGRAND  
Hubert MARTINI

# Gestion des opérations

## IMPORT - EXPORT

Préface de François David  
Président de Coface

coface

DUNOD

## Des mêmes auteurs chez le même éditeur

*Le Petit Export 2007/2008*

*Commerce international*

### Chez Revue Banque Édition

*L'assurance-crédit dans le monde*, Hubert Martini

*Crédoc, LCSB, garanties et cautionnement, guide pratique*, Hubert Martini,

Dominique Deprée, Joanne Klein-Cornede

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

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



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

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du

droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

© Dunod, Paris, 2008

ISBN 978-2-10-053656-6

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

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

# Préface

Cette année 2008 est marquée par des tensions financières et géopolitiques dans un contexte de ralentissement économique plus ou moins marqué selon les zones géographiques. Ainsi Coface prévoit une augmentation de 10 à 20 % des sinistres et des faillites. Les exportateurs doivent demeurer vigilants. En effet la récession de l'économie américaine ne sera pas sans conséquence sur les économies européennes et asiatiques. Par ailleurs, si le cours élevé de l'euro permet de modérer l'impact de la hausse du pétrole sur les entreprises, les exportateurs se plaignent de la cherté de l'euro par rapport au dollar, qui rend leurs produits européens moins compétitifs. Même si les exportations allemandes ne semblent pas souffrir de ce contexte monétaire, le cours élevé de l'euro fait ressurgir le débat sur les délocalisations dans les pays « *low costs* » ou en « zone dollar ».

Les pouvoirs publics continuent de soutenir le développement des entreprises à l'international en modernisant les dispositifs actuels ou en les assouplissant. **Ainsi l'assurance prospection (AP) a été modernisée** : allègement des processus d'instruction, renouvellement de la garantie facilité et fidélisation des meilleurs utilisateurs, augmentation de la quotité de 65 à 80 % pour les PME innovantes et simplification du calcul de la part étrangère dans les produits exportés. Par exemple, la fraction étrangère n'est plus prise en compte dans l'octroi de la police pour les entreprises dont le CAG est inférieur à 75 M€. Enfin les entreprises à l'étranger contrôlées par des Français pourront bénéficier de l'AP. **En matière d'assurance-crédit et de garantie des « investissements à l'étranger »**, les procédures publiques ont été rénovées et simplifiées (possibilité de garantir des financements en devises locales, calcul de la part étrangère...).

Des projets sont à l'étude afin de garantir les grands projets stratégiques à l'étranger destinés à la sécurisation des approvisionnements en énergie ou matières premières.

Afin de répondre aux besoins de ses clients, Coface propose **deux nouveaux produits : Global-liance Finance** et une nouvelle notation « **environnement des affaires** ». Globaliance Finance est une offre de financement complémentaire à l'assurance-crédit court terme que Coface a négocié avec Natixis Factor. Un produit « deux en un » dans la pratique : assurance-crédit et financement du poste client.

**La notation « environnement des affaires »** a pour objet d'évaluer la qualité du contexte des affaires dans un pays donné, c'est-à-dire la fiabilité des informations financières des entreprises, l'efficacité du système juridique et la qualité de l'environnement institutionnel dans une perspective de protection équitable et efficace des créanciers.

Coface, partenaire des entreprises en France et à l'étranger propose une gamme complète de produits liés à la gestion du poste « clients ». Cette offre évolue en permanence et reflète les mutations économiques des entreprises. La mondialisation conduit de plus en plus d'entreprises à opérer sur les marchés internationaux, qu'il s'agisse d'exportations, d'importations, de sous-traitance ou d'investissements. **La gestion des opérations de commerce international nécessite de plus en plus de**

**rigueur et de technicité.** La sécurisation financière et la bonne réalisation des contrats reposent sur la connaissance de ces techniques.

*Gestion des opérations de commerce international* répond de façon rigoureuse et concise à l'ensemble des problématiques et des interrogations que se pose tout opérateur du commerce international, qu'il soit logisticien, financier, juriste ou commercial.

Ce manuel destiné aux étudiants en commerce international présente un balayage complet et rigoureux de l'ensemble des techniques logistiques, douanières, financières et juridiques lié au commerce international dont la maîtrise garantit aux étudiants une préparation efficace aux examens et à une insertion professionnelle réussie.

L'alternance de schémas et tableaux de synthèse, la présence de nombreux exemples inspirés d'une riche expérience terrain des auteurs apportent une excellente lisibilité, facilitent l'acquisition des réflexes et une transférabilité immédiate. En adoptant un style direct, la lecture de ce manuel devient limpide même pour des non-initiés. La qualité de l'information, toujours actualisée, et la précision dans les procédures développées font **de *Gestion des opérations de commerce international***, un manuel de référence pour les étudiants. Il devrait connaître le même succès que les autres ouvrages rédigés par ce tandem d'auteurs.

La formation de techniciens du commerce international, opérationnels et motivés, contribue à améliorer la performance des entreprises à l'international. Les gisements actuels de croissance se situent sur les marchés étrangers, Coface en est convaincue et l'a traduit dans sa stratégie d'implantation et de partenariat (Info Alliance et Crédit Alliance) depuis plus de vingt ans. Coface en tant qu'acteur incontournable de la gestion du poste « clients » et gestionnaire des procédures publiques apporte un soutien important et efficace aux entreprises grâce à son expertise, ses actions d'information et de communication en direction des entreprises et des établissements supérieurs d'enseignement.

François David  
Président de Coface

# Sites Internet utiles

## Prospection - Veille économique

<http://www.missioneco.org>  
<http://www.ubifrance.fr>  
<http://www.ccip.fr>  
<http://www.interex.fr>  
<http://www.exportation.org>  
<http://www.moci.fr>  
<http://www.planetexport.fr/accueil.asp>  
<http://www.coface.fr>  
<http://www.europages.fr>  
<http://www.wk.or.at/aw/etpo/>  
<http://www.infoexport.gc.ca>  
<http://exportsource.gc.ca>  
<http://www.assistant-export.com/>  
<http://www.firmafrance.com/>  
<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>  
<http://www.mondissimo.com>

## Transport

<http://www.supplychainmagazine.fr>  
<http://www.cargohub.com/>  
<http://www.logisticien.fr/>  
<http://www.afcargo.com/>  
<http://www.delmas.com/html/accueil/cadre.htm>

## Douane

<http://www.douane.gouv.fr> : site des douanes françaises  
<https://pro.douane.gouv.fr> : informations et télé-services de la douane, statistiques  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_fr.htm) : site de la Commission européenne  
<http://www.wcoomd.org/ie/fr/fr.html> : site de l'organisation mondiale des douanes  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/vieshome.do](http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do) : vérification sur le site de la Commission des numéros de TVA des partenaires commerciaux  
<https://lekiosque.finances.finances.gouv.fr> : accès aux statistiques douanières

<https://deb.douane.finances.gouv.fr/> : services en ligne sur la DEB, recherche de nomenclature ou de renseignements en relation d'échanges de biens

<http://mkaccdeb.eu.int/>

<http://conex.fr/>

### **Risque**

<http://www.coface.fr/>

<http://www.cofacering.fr/>

<http://www.unistrat.fr/>

<http://www.ducroire.be/>

<http://www.berreunion.org.uk>

### **Financement**

<http://entreprises.bnpparibas.fr/>

<http://www.credica.credit-agricole.fr/>

<http://www.sg-tradeservices.com/>

<http://www.entreprises.creditlyonnais.com/>

[http://www.ubs.com/1/f/ubs\\_ch/bb\\_ch/finance/trade\\_exportfinance.html](http://www.ubs.com/1/f/ubs_ch/bb_ch/finance/trade_exportfinance.html)

### **Juridique**

<http://www.legifrance.gouv.fr/>

<http://www.ccr.jussieu.fr/urfist/resjur.htm>

<http://www.iccwbo.org/>

<http://www.contratinternational.com/>

# Table des matières

---

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Préface</b> | V |
|----------------|---|

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| <b>Sites internet</b> | VII |
|-----------------------|-----|

## PARTIE 1

### LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE, TRANSPORT ET DOUANE

|                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Chapitre 1 – L'organisation des opérations logistiques</b>              | 3  |
| 1. Le recours aux prestataires extérieurs                                  | 4  |
| 1.1 Les différents prestataires du transport international                 | 4  |
| 1.2 Le choix et le suivi des prestations logistiques                       | 5  |
| 1.3 La facturation du transitaire                                          | 8  |
| 2. Le rôle de l'incoterm                                                   | 10 |
| 2.1 Présentation des incoterms                                             | 10 |
| 2.2 Le choix de l'incoterm                                                 | 10 |
| 2.3 L'étude détaillée des incoterms                                        | 13 |
| 2.4 Les limites des incoterms                                              | 15 |
| 3. Le choix des solutions transport                                        | 16 |
| 3.1 Les différents modes de transport                                      | 16 |
| 3.2 L'analyse globale des coûts de distribution                            | 17 |
| 4. La mise en œuvre et la gestion documentaire des opérations de transport | 18 |
| 4.1 Les différentes phases du transport                                    | 18 |
| 4.2 Évaluation du service et suivi documentaire                            | 20 |
| 4.3 Gestion de l'assurance transport                                       | 22 |
| 5. La facture commerciale export                                           | 26 |
| 5.1 L'établissement de la facture export                                   | 26 |
| 5.2 Les règles fiscales liées à la taxe sur la valeur ajoutée              | 28 |

|                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Chapitre 2 – L'achat de transport maritime</b>                 | <b>31</b> |
| 1. La configuration du fret maritime                              | 32        |
| 1.1 Le transport en conventionnel                                 | 32        |
| 1.2 Les envois par conteneur                                      | 32        |
| 2. La tarification du transport maritime                          | 33        |
| 2.1 Interpréter les règles de tarification                        | 33        |
| 2.2 Les conditions de ligne (ou liner-terms)                      | 36        |
| 2.3 Le paiement du fret                                           | 37        |
| 3. Le contrat de transport par mer                                | 38        |
| 3.1 Les obligations respectives des parties                       | 38        |
| 3.2 Le connaissance maritime                                      | 38        |
| 4. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye) | 41        |
| 4.1 Les réserves faites par le transporteur                       | 41        |
| 4.2 Les causes d'exonération                                      | 41        |
| 5. La réception des marchandises                                  | 41        |
| <b>Chapitre 3 – L'achat de transport aérien</b>                   | <b>43</b> |
| 1. La configuration du fret aérien                                | 44        |
| 1.1 Le tarif général                                              | 44        |
| 1.2 Les tarifs ULD                                                | 44        |
| 2. La tarification du transport aérien                            | 45        |
| 3. Le contrat de transport aérien                                 | 46        |
| 3.1 Les obligations des parties                                   | 46        |
| 3.2 La lettre de transport aérien (LTA)                           | 46        |
| 4. La responsabilité du transporteur aérien                       | 48        |
| 4.1 Les réserves faites par le transporteur                       | 48        |
| 4.2 Les causes d'exonération                                      | 48        |
| 5. La réception des marchandises                                  | 48        |
| <b>Chapitre 4 – L'achat de transport routier ou ferroviaire</b>   | <b>51</b> |
| 1. L'achat de transport routier                                   | 52        |
| 1.1 La tarification                                               | 52        |
| 1.2 Le contrat de transport                                       | 52        |
| 1.3 La responsabilité du transporteur                             | 54        |
| 1.4 La réception de la marchandise                                | 54        |
| 2. L'achat de transport ferroviaire                               | 55        |
| 2.1 La tarification                                               | 55        |
| 2.2 Le contrat de transport                                       | 55        |
| 2.3 La responsabilité du transporteur                             | 56        |
| 2.4 La réception de la marchandise                                | 58        |
| <b>Chapitre 5 – La réalisation du dédouanement</b>                | <b>61</b> |
| 1. Le recours aux prestataires                                    | 62        |
| 2. La déclaration de détail                                       | 62        |
| 2.1 Caractère obligatoire de la déclaration                       | 62        |
| 2.2 Le déclarant                                                  | 62        |

|                                                                          |           |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3 La procédure D48                                                     | 63        |
| 2.4 Les principaux éléments de la déclaration                            | 63        |
| 2.5 Le Document Administratif Unique                                     | 68        |
| 3. La présentation des marchandises en douane                            | 70        |
| 3.1 La compétence des bureaux de douane                                  | 70        |
| 3.2 Les délais de dédouanement                                           | 70        |
| 4. Évaluation et paiement de la dette douanière                          | 70        |
| 4.1 Définition et naissance de la dette douanière                        | 71        |
| 4.2 Les droits et les taxes à acquitter                                  | 71        |
| 4.3 Les modalités de paiement                                            | 73        |
| 5. Le contrôle du commerce extérieur                                     | 74        |
| <b>Chapitre 6 – Les nouvelles procédures de dédouanement</b>             | <b>77</b> |
| 1. La procédure de droit commun                                          | 78        |
| 1.1 Les documents d’accompagnement de la déclaration en douane           | 78        |
| 1.2 La procédure manuelle ou informatisée                                | 78        |
| 1.3 Les fonctionnalités de Prodou@ne                                     | 78        |
| 2. Les procédures simplifiées de dédouanement                            | 79        |
| 2.1 La procédure de déclaration simplifiée (PDS)                         | 79        |
| 2.2 La procédure de dédouanement à domicile (PDD)                        | 79        |
| 2.3 La procédure de dédouanement à domicile à domiciliation unique (PDU) | 80        |
| 2.4 La procédure de dédouanement express (PDE)                           | 80        |
| 3. Les téléprocédures                                                    | 81        |
| <b>Chapitre 7 – Les régimes douaniers</b>                                | <b>83</b> |
| 1. Les régimes définitifs                                                | 84        |
| 1.1 L’exportation en simple sortie                                       | 84        |
| 1.2 L’importation définitive                                             | 84        |
| 2. Les régimes de transit                                                | 85        |
| 3. Les régimes d’entreposage                                             | 87        |
| 4. Les régimes d’utilisation de la marchandise                           | 89        |
| 4.1 Le régime des retours                                                | 89        |
| 4.2 Le Régime ATA (admission temporaire – temporary admission)           | 89        |
| 4.3 L’admission temporaire                                               | 90        |
| 5. Les régimes de transformation                                         | 91        |
| 5.1 Le perfectionnement actif                                            | 91        |
| 5.2 La transformation sous douane                                        | 92        |
| 5.3 Le perfectionnement passif                                           | 93        |
| <b>Chapitre 8 – Les échanges dans le cadre de l’union européenne</b>     | <b>95</b> |
| 1. La libre circulation des marchandises                                 | 96        |
| 1.1 Les principes                                                        | 96        |
| 1.2 Les limites à la libre circulation                                   | 96        |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| 2. Le régime de la TVA intracommunautaire                        | 96  |
| 2.1 Les grands principes de la TVA intracommunautaire            | 96  |
| 2.2 Les nouvelles obligations déclaratives des entreprises       | 97  |
| 2.3 Les cas particuliers                                         | 99  |
| 3. Les aspects juridiques des échanges intracommunautaires       | 102 |
| 3.1 Le cadre juridique                                           | 102 |
| 3.2 Le choix des conditions internationales de vente (incoterms) | 102 |

## PARTIE 2

### FINANCER ET GARANTIR LES OPÉRATIONS IMPORT-EXPORT

|                                                                                                   |                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Chapitre 9 – Panorama des risques à l'international et solutions</b>                           | <b>105</b>     |
| 1. L'identification des risques                                                                   | 106            |
| 1.1 La classification des risques                                                                 | 106            |
| 1.2 Les risques par nature                                                                        | 106            |
| 1.3 Acheteur public ou acheteur privé                                                             | 107            |
| 1.4 Entreprise@rating de Coface : un exemple de système de notation du risque client              | 108            |
| 1.5 Risques sur les contrats de biens d'équipement lourd et « clés en main »                      | 109            |
| 1.6 La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation                       | 109            |
| 2. L'évaluation du risque pays                                                                    | 110            |
| 2.1 Les composantes du risque pays                                                                | 111            |
| 2.2 Sources d'informations et exemple de risque pays                                              | 111            |
| 2.3 La cotation du risque-pays                                                                    | 112            |
| 3. La couverture du risque de prospection par l'assurance                                         | 114            |
| 3.1 Un soutien indispensable aux exportateurs                                                     | 114            |
| 3.2 L'assurance prospection de Coface                                                             | 115            |
| 3.3 L'assurance prospection par l'exemple                                                         | 118            |
| 4. La couverture du risque de non-paiement                                                        | 119            |
| 4.1 Une approche empirique du risque-client                                                       | 120            |
| 4.2 L'analyse méthodologique du risque client                                                     | 121            |
| <br><b>Chapitre 10 – La sécurisation financière des exportations par les techniques bancaires</b> | <br><b>127</b> |
| 1. Les instruments de paiement                                                                    | 128            |
| 1.1 Le chèque                                                                                     | 128            |
| 1.2 Le virement Swift                                                                             | 129            |
| 1.3 Le virement européen                                                                          | 129            |

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 1.4 La lettre de change          | 129 |
| 1.5 Le billet à ordre            | 130 |
| 2. Les techniques de paiement    | 131 |
| 2.1 L'encaissement simple        | 131 |
| 2.2 La remise documentaire       | 131 |
| 2.3 Le crédit documentaire       | 134 |
| 2.4 La lettre de crédit stand-by | 154 |

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre 11 – La sécurisation financière des exportations par l'assurance-crédit</b> | 161 |
| 1. Les principaux généraux de l'assurance-crédit                                        | 162 |
| 1.1 Rappel des principes de base                                                        | 162 |
| 1.2 Déroulement du contrat d'assurance-crédit                                           | 164 |
| 2. Analyse de l'offre Coface                                                            | 165 |
| 2.1 Globaliance, une offre d'assurance-crédit modulable                                 | 166 |
| 2.2 L'option Litige de Globaliance                                                      | 168 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre 12 – Les techniques de paiement à l'import</b>       | 169 |
| 1. La problématique de l'importateur                             | 170 |
| 1.1 Acheter au meilleur prix mais pas n'importe quel produit     | 170 |
| 1.2 Rassurer ses fournisseurs tout en se sécurisant              | 170 |
| 2. Les instruments et techniques de paiement                     | 172 |
| 2.1 Les instruments de paiement                                  | 172 |
| 2.2 Les techniques de paiement                                   | 172 |
| 3. La chronologie du crédit documentaire à l'import              | 180 |
| 3.1 Les points essentiels                                        | 180 |
| 3.2 La demande d'ouverture et l'ouverture du crédit documentaire | 181 |
| 4. Le crédit documentaire par l'exemple                          | 187 |
| 4.1 Exemple 1 : importation de planches en provenance de Tunisie | 187 |
| 4.2 Exemple 2 : importation textile de Tunisie                   | 190 |
| 5. La lettre de crédit stand-by par l'exemple                    | 192 |
| 6. La sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires     | 193 |
| 6.1 Les risques sur le fournisseur étranger                      | 194 |
| 6.2 Les garanties bancaires par l'exemple                        | 195 |

|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre 13 – Le financement des exportations</b> | 199 |
| 1. Les notions de base de mathématiques financières  | 200 |
| 1.1 Intérêts simples                                 | 200 |
| 1.2 Les intérêts composés                            | 202 |
| 2. Les financements bancaires à court terme          | 203 |
| 2.1 La MCNE                                          | 203 |
| 2.2 L'avance en devises à l'export                   | 204 |
| 2.3 L'affacturage                                    | 204 |

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre 14 – La gestion du risque de change à l’export</b>                                   | 209 |
| 1. Notion de risque de change                                                                    | 210 |
| 1.1 La mesure du risque de change                                                                | 210 |
| 1.2 La naissance du risque de change                                                             | 210 |
| 1.3 Le choix de la monnaie de facturation                                                        | 211 |
| 2. La couverture interne du risque de change                                                     | 212 |
| 3. Les couvertures externes proposées par les banques                                            | 213 |
| 3.1 La couverture à terme                                                                        | 213 |
| 3.2 Les avances en devises                                                                       | 214 |
| 3.3 Les options de change                                                                        | 216 |
| 4. La gestion du risque de change par les techniques d’assurance                                 | 218 |
| 4.1 L’offre Coface                                                                               | 218 |
| <br><b>Chapitre 15 – La gestion du risque de change sur les importations et leur financement</b> | 219 |
| 1. La gestion du risque de change à l’import                                                     | 220 |
| 1.1 Sensibilisation au risque de change à l’import                                               | 220 |
| 1.2 Les solutions internes de couverture                                                         | 220 |
| 1.3 Les techniques bancaires de couverture                                                       | 221 |
| 2. Le financement des importations                                                               | 223 |
| 2.1 Le crédit obtenu des fournisseurs                                                            | 223 |
| 2.2 Les facilités obtenues auprès des banques                                                    | 224 |
| <br><b>Chapitre 16 – Les cautionnements et garanties de marché à l’export</b>                    | 227 |
| 1. Évolution des engagements par signature                                                       | 228 |
| 1.1 Rappel historique : des sûretés réelles aux sûretés personnelles                             | 228 |
| 1.2 Les garanties au fil du contrat                                                              | 229 |
| 1.3 Les formes de garanties                                                                      | 234 |
| 2. Les cautionnements et garanties par l’exemple                                                 | 236 |
| 2.1 Les mentions communes aux différentes garanties                                              | 236 |
| 2.2 Garantie de soumission                                                                       | 237 |
| 2.3 Garantie de bonne fin                                                                        | 238 |
| 2.4 Garantie de restitution d’acompte                                                            | 239 |
| 2.5 Garantie de retenue de garantie                                                              | 240 |
| 2.6 Comment mettre en jeu la garantie ?                                                          | 242 |
| <br><b>Chapitre 17 – Le financement des exportations de biens d’équipement lourd</b>             | 243 |
| 1. Le crédit fournisseur                                                                         | 244 |
| 1.1 Présentation et fonctionnement                                                               | 244 |
| 1.2 Fonctionnement du crédit fournisseur                                                         | 245 |
| 1.3 Le crédit fournisseur par l’exemple                                                          | 249 |
| 1.4 Avantages et inconvénients du crédit fournisseur                                             | 251 |

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| 2. Le <i>forfaiting</i>                             | 251 |
| 2.1 Définition                                      | 251 |
| 2.2 Avantages et inconvénients du <i>forfaiting</i> | 252 |
| 3. Le crédit acheteur                               | 252 |
| 3.1 Présentation et fonctionnement                  | 252 |
| 3.2 Les caractéristiques d'un crédit acheteur       | 253 |
| 3.3 Le crédit acheteur par l'exemple                | 255 |
| 3.4 Avantages et inconvénients du crédit acheteur   | 258 |

## PARTIE 3

### LA PRISE EN COMPTE DES CONTRAINTES JURIDIQUES

|                                                                             |         |
|-----------------------------------------------------------------------------|---------|
| <b>Chapitre 18 – L'environnement juridique international</b>                | 261     |
| 1. Les sources du droit international                                       | 262     |
| 1.1 Les conventions internationales                                         | 262     |
| 1.2 Le droit communautaire                                                  | 262     |
| 2. Le droit de la propriété industrielle <sup>1</sup>                       | 263     |
| 2.1 La problématique                                                        | 263     |
| 2.2 La protection des inventions et des procédés de fabrication             | 264     |
| 2.3 La protection des dessins et modèles, des marques                       | 264     |
| 3. Le droit communautaire de la concurrence                                 | 265     |
| 3.1 Les principes du traité de Rome                                         | 265     |
| 3.2 Les accords bénéficiant de l'exemption                                  | 266     |
| 3.3 Le contrôle des concentrations                                          | 266     |
| 4. Le règlement des litiges                                                 | 266     |
| 4.1 Les juridictions étatiques                                              | 266     |
| 4.2 Le recours à l'arbitrage                                                | 266     |
| <br><b>Chapitre 19 – Les opérations de vente et d'achat internationales</b> | <br>269 |
| 1. La vente internationale                                                  | 270     |
| 1.1 Les étapes précontractuelles                                            | 270     |
| 1.2 L'offre commerciale                                                     | 270     |
| 2. L'achat international                                                    | 271     |
| 3. La forme et le contenu du contrat                                        | 271     |
| 3.1 Nécessité de l'écrit                                                    | 271     |
| 3.2 L'étude des principales clauses                                         | 272     |
| 3.3 Aspects juridiques du commerce électronique                             | 273     |
| 4. Les contrats à moyen et long terme                                       | 274     |

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre 20 – Les principaux contrats d’intermédiaires</b>             | 277 |
| 1. Le contrat d’agent                                                     | 278 |
| 1.1 Les principes                                                         | 278 |
| 1.2 La rédaction des clauses                                              | 278 |
| 2. Le contrat de distribution                                             | 279 |
| 2.1 L’absence de statut                                                   | 279 |
| 2.2 La rédaction des clauses                                              | 280 |
| <b>Chapitre 21 – Les principaux contrats de transfert de savoir-faire</b> | 281 |
| 1. Le contrat de franchise de distribution                                | 282 |
| 1.1 La légalité du contrat                                                | 282 |
| 1.2 Le contenu                                                            | 282 |
| 2. Le contrat de licence de savoir-faire                                  | 283 |
| 2.1 La définition du savoir-faire                                         | 283 |
| 2.2 Les clauses admises et non admises                                    | 284 |
| 3. Le contrat de licence de brevet                                        | 284 |
| <b>Applications</b>                                                       | 285 |
| <b>Lexique</b>                                                            | 429 |
| <b>Index</b>                                                              | 435 |

*Partie*

**1**

The background features abstract, flowing blue lines that create a sense of movement and depth, resembling stylized waves or organic forms. These lines are set against a dark, textured background that transitions from a deep charcoal at the bottom to a lighter, almost black at the top.

# **La logistique internationale, transport et douane**

Il est fréquent que les entreprises n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes ces opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaires. Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposent des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivi.

L'administration douanière quand à elle intervient dans différentes missions :

- fiscale pour assurer le recouvrement de toutes les impositions et faire application de la réglementation communautaire et nationale ;
- économique : élaboration des statistiques, mise en œuvre des procédures optimales et des régimes douaniers adaptés.

Ces dernières années ont été marquées par un effort de simplification et de dématérialisation des traitements logistiques et douaniers permettant d'accroître la qualité des services rendus aux opérateurs. Le recours à des services en ligne et à des logiciels spécifiques permet de gérer de plus en plus efficacement la logistique internationale et d'en faire un outil de performance et de management.

# L'organisation des opérations logistiques

---

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

Sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs.

Dans cette optique l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et de marchandises. Ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise.

|                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Le recours aux prestataires extérieurs</b>                                  | <b>4</b>  |
| <b>2. Le rôle de l'incoterm</b>                                                   | <b>10</b> |
| <b>3. Le choix des solutions transport</b>                                        | <b>16</b> |
| <b>4. La mise en œuvre et la gestion documentaire des opérations de transport</b> | <b>18</b> |
| <b>5. La facture commerciale export</b>                                           | <b>26</b> |

# 1. Le recours aux prestataires extérieurs

Bien que les transporteurs se soient dotés de services commerciaux capables de gérer les relations avec les chargeurs, la complexité des opérations logistiques et l'évolution des besoins en matière de logistique globale rendent indispensable le recours à des intermédiaires.

*Exemple*

Un industriel français veut expédier des pièces de rechange automobile au Soudan. Il doit recourir aux services d'un transporteur routier jusqu'à Marseille, faire organiser la mise à bord sur le navire, s'assurer des conditions du déchargement à Alexandrie en Égypte puis faire organiser le transport sur remorque routière jusqu'à Kartoum où le client viendra enlever sa marchandise. On imagine facilement la complexité du point de vue du transport et des opérations de douane.

On constate donc que l'écrasante majorité des entreprises externalise à l'heure actuelle, au moins les opérations de stockage et de transport. Dans certains secteurs industriels et de fabrication de biens de consommation, les entreprises délèguent la planification de leurs opérations à des prestataires/partenaires mais continuent à exercer un contrôle global. Les dernières évolutions font apparaître une externalisation complète de la logistique sans qu'il y ait de pilotage par le client.

*Exemple*

Mobistar, 2<sup>e</sup> opérateur belge de téléphonie mobile, envisage la possibilité de sous-traiter le département « supply operations » qui s'occupe de la logistique et de la gestion des stocks. Schenker et DHL ont été consultés. Les e-marchands sont souvent confrontés au choix de l'externalisation, compte tenu des volumes traités et des contraintes en termes de rapidité, sachant que de nombreux clients se plaignent du non-respect des délais ou des frais de port excessifs.

Le prestataire se doit alors d'assurer des fonctions de conseil, de pilotage intégral et de choix des solutions logicielles.

*Exemple*

Sont répertoriés à ce niveau de service : ABX Logistics, CAT – Dachser, Danzas / DHL, Exel, FM Logistic, Frans Maas, Gefco, Geodis Calberson, Giraud, Hays, Norbert Dentressangle, Schenker...

## 1.1 Les différents prestataires du transport international

Souvent désignés sous le terme général de « transitaires », ils représentent en fait une grande diversité de savoir-faire et de statut juridique. Spécialisés par mode de transport, ou par destination géographique ou par leur type de prestations (exemple : messagerie express, fret sous température contrôlée, etc.), ils sont soit « mandataires » soit « commissionnaires ».

**Statut juridique comparé du commissionnaire et du mandataire**

| Statut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Rôle                                                                                                                            | Rémunération                                                                                                            | Responsabilité                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Commissionnaire de transport</b><br>(art. 97-98-99 du Code de commerce)<br><b>Décret du 5 mars 1990</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport. | Au forfait (tonne, m <sup>3</sup> , ou à l'expédition).<br>Sa facture ne fait pas apparaître le détail des prestations. | Obligation de résultat (comparable à celle du transporteur).<br>Il est responsable de ses fautes et de celles de ses substitués. Il est tenu de réparer, mais pas davantage que les transporteurs eux-mêmes. |
| <b>Professions correspondant à ce statut :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– groupeur aérien ou maritime : ils constituent des expéditions complètes (palettes ou conteneurs) et se chargent d'organiser le transport en ayant recours aux compagnies aériennes ou maritimes.</li> <li>– affrèteur routier : il recherche le transporteur routier qualifié pour le compte d'autrui et fait exécuter le transport.</li> </ul> |                                                                                                                                 |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                              |

| Statut                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Rôle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Rémunération                                                                                                                                                                                                     | Responsabilité                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  | Causes exonératoires de responsabilité :<br>– vice propre de la marchandise,<br>– faute du commettant,<br>– force majeure.                                                                                 |
| <b>Mandataire (transitaire)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Agent de liaison entre deux modes de transport, il agit sur les instructions de son client nonobstant le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise.                                                                                                                                                                                                                                                                                | Obligation de fournir une facture détaillée.<br>Rémunération déterminée d'après les usages (cf. fiche n° 4).                                                                                                     | Obligation de moyens, il ne répond que de ses fautes personnelles prouvées, et non de celles des transporteurs.<br>Il lui est possible de limiter sa responsabilité.                                       |
| <b>Professions correspondant à ce statut :</b><br>– agent de fret aérien : procède à la remise de la marchandise à la compagnie aérienne, prépare les documents ;<br>– transitaire portuaire : procède aux opérations de chargement ou de déchargement et à la réexpédition de la marchandise ;<br>– agent maritime : mandataire des compagnies maritimes ;<br>– consignataire du navire : représentant de l'armateur. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Commissionnaire en douane (règlement CEE 3682/85)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Personne physique ou morale qui agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il effectue, pour le compte des opérateurs, les formalités de dédouanement de la marchandise. Il est tenu d'un devoir de conseil. À l'importation il peut faire l'avance des droits et taxes dus par la marchandise. Il doit être agréé et répondre aux conditions d'exercice de la profession. Cette activité peut être exercée seule ou en plus de celle de mandataire ou de commissionnaire. | Tarification libre.<br>Perçoit en plus de sa rémunération, un pourcentage des sommes acquittées aux douanes (à l'import) : avances de fonds et remboursement de ces sommes (droits, taxes, crédit d'enlèvement). | Responsabilité civile et pénale envers la douane.<br>Responsabilité envers son mandant de l'inexécution ou de la mauvaise exécution de son mandat.<br>Le mandant doit prouver la faute du commissionnaire. |

## 1.2 Le choix et le suivi des prestations logistiques

### A. L'évaluation des besoins

Les choix logistiques constituent le prolongement indispensable de la politique commerciale de l'entreprise. Ils sont fonction de l'analyse des flux de marchandises mais aussi de l'ensemble des services annexes tels qu'entrepotage, groupage de la marchandise, réception à l'arrivée, prise en charge des formalités douanières, etc. Une réflexion globale doit mener à un cahier des charges définissant :

- la nature des marchandises à traiter (dimensions, valeur, poids, fragilité...),
- les exigences de la clientèle (délais, fréquences, quantités, prix),
- les zones géographiques concernées et leur spécificité (fréquence des départs, *transit time*, sécurité...),