### LA MONDIALISATION

Problématique : la mondialisation ou les mondialisations ?

⇒ La mondialisation des économies : il faut qu’il y est interdépendances des économies

⇒ La mondialisation des marchés financiers

⇒ La mondialisation des marchés : on peut acheté des produits partout dans le monde. Et demain peut être des services

⇒ Le tourisme qui devient de plus en plus international

⇒ La mondialisation de l’enseignement supérieur

### Notes du film

Le marché de l’aluminium est saturé en Suisse.

Stratégie pour y remédier : diversification (agro-alimentaire, laques.)

Automatisation qui a divisé les salariés et augmenté la production

Croissance plus rapide entraîne une baisse des coûts

Fracture sociale : pour ceux qui n’ont pas de métier c’est un problème, pour ceux qui ont fait des études spécialisées ce n’est pas un problème.

Il faut rationaliser ou sinon on ne vend plus pour pouvoir baisser les coûts, mais pour pouvoir rester sur le marché.

**La guerre des marchés :**

Amérique bloqué par des préjugés et essaie d’exploiter la démocratie.

Développement économique des pays asiatique : pouvoir d’achat augmente dans les classes moyennes.

Honk Kong : libre échange, pas de droit de douane

Société Suisse  implanter en Chine

Explication :

L’occident a une concurrence plus forte différentes des pays en voie de développement il suffisait d’être au dessus de la moyenne. => le bench marketing

L’Amérique est désavantagé car ils veulent exploités la démocratie

La différence de perception pour l’Orient et l’Occident pour les droits de l’homme et la démocratie

* il faut bien comprendre les cultures

Classement de rues par action commerciales : dans le monde 2ème Champs Elysée 5ème avenue

Tout tourne autour de la consommation dans les pays asiatique

Nouvelle méthode de concurrence interne : on va exploiter son savoir faire et pas son produit

Les habitudes culturelles vont être observées et on va adapter les produits par rapport aux habitudes culturelles .

Différence dans le packaging qui tiennent compte de la publicité

Les asiatique veulent les derniers produits, ils seront plus exigeants comme les USA

« Qualité efficace » on appelle comme cela la qualité d’un produit : caractéristique c’est la qualité que veut le consommateur que l’on produit. On doit connaître la qualité exigée par le consommateur et la différence culturelle dans la qualité (exemple : Orange du Maroc)

166 traitements qu’une politique a avant de venir dans notre « bouche »

Normes de qualité différentes selon les pays

Normes de propreté pas la même au Japon

Japon : toute sa stratégie tournée vers l’Asiatique

Crise asiatique : c’est les USA qui ont retiré tous les avoirs et comme le Japon a perdu tous ces avoirs alors c’est les USA qui lui ont rachetés.

**La guerre de la productivité :**

Système au coût le plus bas avec la qualité la plus efficace.

Exposants des ordi : divers dans plusieurs paye : internationalisation

L’éclatement du système de production : moyen pour se protéger de la rationalisation et ensuite il faut trouver un endroit où implanter son entreprise où les coûts sont les moins chers. (exemple : la recherche est moins chère aux Pays Bas alors on va s’implanter)

On va innover en permanence, on s’organise pour être le plus compétitifs possible

En permanence, on va avoir du changement dans les entreprises et il faudra s’adapter en permanence.

Pour être compétitif, recherche et développement importante : investissement dans ce domaine de 10 %

Pour avoir un succès : globalisation, présence sur tous les marchés internationaux.

La globalisation permet d’avoir une diversification efficace géographique qui permet de profiter de la croissance mondiale, et d’avoir une diversité géographique quand un marché baisse l’autre se rattrape.

Sur le plan global sur d’avoir de la croissance.

La nouveauté révèle le besoin : Les Usa sont les champions de la nouveauté !

Cycle de vie d’un produit 6 mois

80 % des produits qui voient le jour et n’ont pas de succès t disparaisse du marché.

CNE : conseil nationale économique

### Chapitre 1

### LE TRANSPORT LOGISITIQUE : LA MISE EN ŒUVRE DU TRANSPORT

Comment les transport s’organise ?

Comment négocier les tarifs ?

Condition ? documents de transports utilisés ? Mention à vérifier pour ne pas avoir de problème….

**1°) LE TRANSPORT MARITIME**

#### L’organisation internationale du transport maritime

En volume de marchandises transportées : c’est le premier transport utilisé

En deuxième niveau : l’organisation légale qui découle de l’état ; l’organisation de l’entreprise.

**1.) le cadre légal**

Le transport régit par le cadre national et international.

Cadre national : la loi française de 1966 du transport maritime, qui s’impose uniquement aux transporteurs français.

Cadre internationale : convention de Bruxelles modifié la règle de la Haye ; la règle d’Hambourg élaborée sous égide de l’ONU et est rentrée en rigueur en 1992.

Aujourd’hui élaboration d’une règle Européenne, appliquée seulement dans l’union Européenne.

La zone économique : le libre passage.

La Haute Mer : patrimoine commun de l’humanité géré par un organisme Laro à Rotterdam Entreprise.

On ne peut pas interdire le passage, juste l’accès à un port.

**2.) le cadre organisationnel qui vient de la profession**

Les compagnies maritimes ont signé entre elles des accords maritime : conférences maritimes, lignes maritime.

La réglementation est fragmentée , il y a environ 400 à 500 conférences signés par l’ensemble des compagnies.

Mais aujourd’hui les outsiders qui ne signent pas l’accord mais qui vont faire la ligne (concurrencer les autres compagnies pas la qualité requise plue de prix compétitifs moins de sécurité … conséquence négative.)

L’inscription d’un bateau : en 1981 les lois sociales 5semaines de congés payés, 39h. On va enregistrer le bateau sous un pavillon dans un autre pays souhaité

#### Tarification

* 1. **Calcul du frêt de base**

1 tonne = 1mètre cube

L’unité payante UP : est le plus grand du volume en mètre cube ou du poids en tonne

* 1. **Les correctifs**

La surcharge du fuel : BAF (majoré ou minoré)

La surcharge monétaire : CAF (s’applique sur le frêt ajuster)

La surcharge d’encombrement portuaire

* 1. **Les liners-terms**

Le frêt de base (transport maritime) va inclure des opérations de manutention portuaires.

Les conditions de lignes (les liners-terms) vont exprimer les parties de manutention inclus dans les tarifs de base.

Il y a 4 conditions de lignes :

* bord à bord : marchandises chargées mais pas déchargées (aucune manutention).
* sous palan - sous palan : transporteur maritime donne les marchandises sous palan, inclus dans le prix : le chargement et le déchargement.
* le long du bord -le long du bord : marchandises prises dans le périmètre du navire et nous la donne dans le périmètre du navire, prise en charge du chargement et du déchargement.
* quais à quais : il les prend dans le port et les remet dans le magasin du port.

Remarque : les liners terms (entre transporteur et chargeur) ne peuvent pas être compatible avec les incoterms (entre acheteur et vendeur)

Le tarification des conteneurs  se fait à la boîte (au forfait par conteneur) c’est-à-dire au conteneur indépendant des marchandises conteneurisées : maximum du point au delà duquel il y a une surtaxe.

1. **Les documents de transports (connaissement maritimes)**

Le plus souvent la facture s’appelle un connaissement maritime : c’est un titre de propriété de la marchandise, qui permet de négocier la marchandise et de transférer la propriété de la marchandise transportée par endossement à un nouveau propriétaire pendant le transport de la marchandise.

Le connaissement est que dans le transport maritime : c’est la preuve du contrat de transport mais aussi un reçu de marchandises embarquée.

Sur le connaissement maritime la mention « embarquée sur » est délivrée par le capitaine.

Il y a des connaissements directs : des transports combinés.

Les missions d’un connaissement maritime :

Le connaissement maritime est signé avec des variantes particulières .

Il y a 4 exemplaires originaux :

 un pour le capitaine, 2 pour le chargeur (dont un pour le réceptionniste de la marchandises) et un pour le propriétaire du bateau (l’armateur).

L’ensemble des originaux s’appelle un jeux complet (des connaissances maritimes)

3 types de connaissements maritimes :

* le connaissement à ordre : celui qui va être négociable, transmissible par endossement
* le connaissement à personne dénommée : on barre à ordre et on remplace par la personne désignée, non négociable (c’est-à-dire que le capitaine ne donne la marchandise qu’à celui qui est nommé)
* le connaissement au porteur : aucune indication sur le destinataire, par tradition c’est celui qui a le papier qui prend la marchandise

**2°) LE TRANSPORT AERIEN**

Le transport le plus rapide et offrant le plus de sécurité (moins de casses).

Il est en développement constant et de plus en plus de concurrentiel

Les conventions :

Au niveau législatif 2 sont importantes et s’appliquent entre les états :

* la convention de Varsovie de 1929 (vol de bagage)
* la convention de la Haye

Les compagnies en ont signé et s’engage à respecter certaines normes de sécurité.

Organisation I.A.TA. International Air Transport Association, organisme privé, ont des billets moins chers le samedi/dimanche, prix moindres à certaines conditions…

On voit apparaître de plus en plus de compagnies OUTSIDERS qui refusent de signer les conventions : entraves à la concurrence.

1 tonne = 6 m3 avec des tranches dégressives qui obligent à utiliser la règle du payant.

La tarification ULD (contener aérien) : c’est lorsque l’on va remettre la marchandise par unité (soit palette, contener, igloo)

Groupage : quelqu’un qui va unitariser la marchandise, elle va regrouper la marchandise. Cela revient moins cher, c’est facturé entre le prix en vrac et le prix unitarisé)

Air Way Bill (AWB) : documents de base du transport aérien : n’est pas négociable.

La LTA : est un contrat entre le transporteur et le chargeur : le document de base porte le numéro du vol. Elle va prouvée que la marchandise a été prise en charge apparemment en bonne état saut mention contraire.

C’est l’expéditeur : qui est responsable de la mention portée sur la LTA et elle limite les responsabilités de l’expéditeur en cas de litiges.

La LTA mère : master et Air Way Bill : NAWB

La LTA fille : pour chacun des produits remis : HAWN : House Air Way Bill

**3°) LE TRANSPORT ROUTIER**

Une convention signée en Europe entre les états : convention de Genève dite également CMR Convent March Route. Elle ne concerne que l’Europe. Au niveau des compagnies routières pas d’organisation régulière.

Un affréteur routier : c’est celui qui fait du transport physique et va passer par les chargeurs et les transporteurs ( celui qui organise le transport essentiellement la logistique et le commerce)

La tarification : pas de règle sinon 1 tonne = 3m3, mais la plupart des transporteurs ont leur propres règles. Il y a une forte concurrence notamment de la part des transporteurs étrangers.

Documents de transport routier : lettre de voiture internat ou lettre CMR

Ce n’est pas obligatoire et ni négociable. Elle constitue une preuve du contrat de transport.

Lorsqu’elle est signée par le transporteur, elle atteste de la prise en charge de la marchandise en bon état apparent sauf réserves contraires.

L’expéditeur est responsable des mentions portées sur la marchandise.

Les réserves doivent être acceptées par le chargeur.

Le transporteur est tenu de vérifier les mentions sur la CMR.

**4°) LE TRANSPORT FERROVIERE**

Convention de Berne (Suisse) site convention CIM (Convention Internationale March).

La tarification se fait par l’addition des conventions tarifaires de chaque pays.

Les documents de transport s’appellent : lettre de voiture international LVI. Elle n’est pas négociable et est la preuve du contrat de travail. On a le timbre de la gare expéditrice. S’il n’y a pas de mention, la marchandise est en bon état : cela garantie le passage mentionné de la marchandise.

## LE CONTRAT DE TRANSPORT

Le contrat qui lie le chargeur et le transporteur, c’est la base commune quelque soit le mode de transport et des spécificités pour chaque mode de transport. Il y a des obligations pour chacun :

• pour le chargeur :

* fournir un emballage suffisant
* réaliser le marquage du colis
* mettre à disposition la marchandise au lieu et à la date convenue
* prévoir le dédouanement acquitter le prix du transporteur notamment dans le cas port payé.
* établir une déclaration écrite des marchandises transportées : établir une liste de colisage.
* dans le transport ferroviaire, procéder au changement et à l’arrimage pour tout ce qui est au-dessus de 3tonnes (on doit remettre à la SNCF le wagon chargé)

• pour le transporteur :

* émettre un document de transport
* prendre en charge la marchandise
* charger et arrimer la marchandise (sauf pour transport ferroviaire)
* assurer le transport dans le bon état
* prévenir le destinataire de l’arrivée
* décharger et livrer la marchandise
* pour le transport maritime on doit faire le transport de banc en cas d’empêchement de poursuite.
* Transport routier : vérifier les mentions
* Transport ferroviaire : arrimage et vérification des mentions

Pour les envois de détails : possibilité d’organiser des groupages (SNCF a le droit de grouper la marchandise) et pour les envois groupés, la SNCF a le choix de l’itinéraire (le chargeur ne peut pas l’imposer)

**LA RESPONSABILITE DU TRANSPORTEUR**

##### La responsabilité en cas de perte ou d’avarie

La présomption simple de responsabilité du transporteur : il est présumé responsable de la perte et d’avarie des marchandises prise en charge, ce sera à lui de prouver s’il y a une faute.

La charge du transporteur revient donc au transporteur.

La responsabilité du transporteur est engagée sur la base des mentions portées sur le document de transport et du bon état apparemment présumé.

Cette responsabilité peut être levée pas des réserves. Elles ont pour effet immédiat d’exonérer la responsabilité du transport, elle n’est pas considérés comme une cause directe des dommages.

La réserve va inverser la charge du transporteur. C’est le chargeur qui devra prouver que la dérogation n’est pas dû.

La réserve doit être précise et motivée (si pas démontrée)

##### La responsabilité pour retard

Chaque transport à ses propres règles et dans beaucoup de contrat il est mentionné un délai raisonnable d’acheminement. En cas de litige, cela convient de la jurisprudence, ce sont les tribunaux qu i vont jugés si c’est excessifs ou pas.

##### Clauses d’exonération

Toute la présomption de responsabilité est limité par des cause d’exonération qui sont spécifiques à chaque transport.

La responsabilité du transporteur :

Le transporteur doit prouver le lien de causalité entre le dommage et l’une des causes.

Il y alors renversement de la preuve, c’est au chargeur de prouver que le dommage ne résulte pas d’une clause d’exonération : quelles sont-elles ?

 **1.) Dans le transport maritime :**

inavigabilité du navire

vice caché du navire

faute nautique du fait du capitaine

faute du chargeur (emballage..)

événement non imputable au transporteur (quarantaine, guerre..)

grèves et lock out

acte de sauvetage de vie comme de biens

vice de preuve de la marchandises (périssable ou mal- façon )

freinte (démarque) de route

 **2.) Dans le transport aérien :**

faute du chargeur

si toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises ou s’il était impossible de les prendre.

 **3.) Dans le transport routier et ferroviaire :**

on distingue des causes générales et des causes particulières

Cause générale :

faute de l’ayant droit (exemple une adresse inexacte)

vice propre à la marchandise et forces majeures.

Causes particulières :

emploi de véhicules ouverts

manutention (arrimage, déchargement) par l’expéditeur ou le destinataire

nature de la marchandise l’exposant naturellement à certains risques (ex : rouille)

défaut d’emballage : risque inhérent au transport d’animaux vivants

Pour le routier  insuffisance de marquage

Pour le ferroviaire seul : chargement défectueux mentionné sur la lettre de voiture

Internat

Dédouanement non réalisé par le chemin de fer

Risques inhérent à l’expédition irrégulières de marchandises exclues ou admises sous conditions particulières.

 **D.) Formalités à accomplir**

 **1.) Pour les pertes et avaries**

Cela dépend si les dommages sont apparents ou non apparent.

S’ils sont apparents, on doit mettre des réserves sur le bordereau de transport.

Sinon la marchandise est présumée avoir été livrée en bonne état et donc le réceptionnaire devra prouver, le cas échéant, par tous les moyens que la marchandise e été détériorée.

Dans le cas où le dommage est non apparent à la livraison, on a un délai de 3 jours pour le transport maritime qui peut être porté à 5 jours sur certaines conventions, 14 jours pour le transport aérien, 7 jour pour le transport ferroviaire, et 7 jours pour le transport routier.

 **2.) Pour le retard**

En maritime on fait une mise en demeure de livrer par écrit une fois la date de livraison échue. Cette date est importante puisque pour les tribunaux, les délais vont commencer à ce moment là. On a 60 jours pour faire cette mise en demeure.

Pour le transport aérien on a 21 jours à compter de la date de livraison pour réclamer

Pour le transport routier on a 21 jours

Pour le ferroviaire on a 60 jours

Sinon il a forclusion (c’est-à-dire le droit pour réclamer)

###### E) Indemnisation

Pour chaque mode de transport, il existe des limites maximal d’indemnisation.

 **1°) Pour tout ce qui est pertes et avaries**

\_ Pour le transport maritime, la limite est de 2 DTS (droit de tirages spéciaux) selon la convention de Bruxelles et 2 et demi selon la convention de Hambourg.

Un DTS : une unité de base du FMI : monnaie fictive

\_ Pour le transport aérien : 250 Francs, hors le kilos gramme qui équivaut à 17 DTS

\_ Pour le transport routier : 8.33 DTS / kg

\_ Pour le transport ferroviaire : 17 DTS / kg + les frais de transport + indemnisation pour dépréciation de la marchandise.

**2°) En ce qui concerne les retards**

Pour le transport maritime : 2.5 fois le frêt (= le prix de transport)

Pour le transport aérien : 17 DTS le kg

Pour le transport routier : le prix du transport

Pour le transport ferroviaire : 3 fois le prix du transport

Comment lever les limites ? Il y a différentes possibilités :

* avoir un contrat de transport qui prévoit des limites supérieures
* faire une déclaration de valeurs (les indemnités seront portées à la valeur indiquée, déclarée )

## ASSURANCES DU TRANSPORT MARCHANDISES

L’assurance transport est née en 1690. La première association de transport est la Lloyd.

On rencontre différents acteurs : l’assuré, la compagnie d’assurance( il y a 150 assurances environ en France) mais entre les deux ?

On a des intermédiaires : soit agent d’assurance qui représente la compagnie et qui rémunérer à la commission (c’est-à-dire reçoit des pourcentages sur les affaires et contrats apportés), on a des courtiers d’assurance ( ont pour fonction de rapprocher l’assuré d’une compagnie : en général ils vont confier au courtier un mandat pour une entreprise qui lui convient) on a le commissaire d’avarie : c’est celui dans le transport maritime qui constate les dommages à l’arrivée de la marchandise, et dans les autres modes de transports, on les appelle les experts.

En matière d’assurance, on a 3 niveaux :

* l’assurance simple entre un assuré et une assurance
* la co- assurance ; c’est quand on a plusieurs assureurs qui se réunissent dans une pool-assurance et se répartissent les risques.
* la ré-assurance : assurance souscrite par l’assureur pour répartir les risques.

Quelques définitions en ce qui concerne l’assurance maritime :

On distingue l’assurance sur faculté ( qui affecte les marchandises) : c’est quand on assure la marchandise et l’assurance corps : c’est quand on assure le bateau.

2 types de risques sont couverts :

* les risques ordinaires
* les risques exceptionnel de guerre, grèves et assimilés (en général avarie commune)

Ces 2 types de risques se matérialisent par 2 sortes de sinistres :

\_ les avaries particulières qui affectent une marchandise en particulier pouvant survenir pendant le transport ou soit pendant la manutention

\_ l’avarie commune 2 types de garanties :

* assurance tout risque couvrant tous les dommages sauf ceux énumérés
* assurance franc d’avarie particulière sauf couvrant : les dommages énumérés dans la police d’assurance

Il y a 3 types de police : - police aux voyages couvrant un voyage déterminé (quand on a des voyages occasionnels en général)

* police à alimentaire : pour des expéditions échelonnées sur une période de temps indéterminé et dont le montant total est connu (utilisé dans les livraisons partielles)
* police flottante ou d’abonnement couvrant toutes les expéditions dont le nombre n’est pas connu à l’avance sur une période de temps fixée : en général l’année (souvent pour ceux qui font de l’exportation)

En ce qui concerne les marchandises par voie terrestre :

Il y a deux types de garanties : tout risque et garantie accidentelle caractérisée (très peu utilisé)

Il y a 3 polices : - police aux voyages couvrant un voyage déterminé (quand on a des voyages occasionnels en général)

* police à alimentaire : pour des expéditions échelonnées sur une période de temps indéterminé et dont le montant total est connu (utilisé dans les livraisons partielles)
* garantie de magasin à magasin

En ce qui concerne les marchandises par voie aérienne :

 Condition tout risque : débute quand la marchandise quitte le magasin et expire 15 jours après l’arrivée de l’avion.

L’assurance :

Pour être assurés, on paie une prime, donc on aura un taux de prime sur la valeur de la marchandise, qui peut être très élevé (ex : pendant la guerre du Golf : taux de prime de 30 %)

La valeur d’assurance en général = valeur CIF + 10 % en maritime

 = valeur CIP en mode routier

## LES MODES ET TECHNIQUES DE PAIEMENTS

Dans la négociation financières (les moyens de paiement) à l’international et la négociation commerciale. Les modalités financières sont les plus importantes, elles concernent la monnaie de facturation, les délais de règlement et les modes de paiement.

**1°) LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT**

#####  L’organisation internationale du transport maritime

Il peut être libellé en Euros ou en devises étrangères.

Il y a beaucoup d’inconvénients : - libellé en devise, le chèque entraîne des risques de change

* délais d’encaissement plus ou moins long mais peuvent l’être dans certains pays.
* risque d’impayé
* risque d’opposition (sous des prétextes plus ou moins vrai)
* le chèque peut être volé, perdu voire falsifié

Dans certains pays, les chèques sont même interdit.

Pour éviter les problèmes, possibilité : de chèque garanties par la banque (elle garantie que la somme est disponible pendant 8 jours), de chèque de banque (c’est la banque qui fait le chèque on se garantit contre l’impayé, et on fait appel a une banque que l’on connaît bien : la notre quand on fait un chèque de banque.)

##### Le virement international

C’est l’instrument de paiement le plus utilisé, peu coûteuse, très rapide.

Le virement swift : (society for worl wide financial telecommunication) c’est un réseau interbancaire protégé, seule les banques ont accès à ce réseau protégé. Garantie de paiement dans la demi journée qui suit l’ordre de virement. On attend d’être payé pour pouvoir envoyer la marchandise (inconvénient pour l’acheteur pas la garantie de recevoir la marchandise.)

Il y a aussi le mandat postal international.

##### La lettre de change

Document écrit par lequel l’exportateur (en général le tireur) donne l’ordre à son client (le tiré) de payer la somme à une échéance donnée.

C’est une moyenne de paiement qui accorde un délai de paiement.

Avantages :

* initiative du vendeur : c’est le vendeur qui donne l’ordre au tiré
* il matérialise la créance : par le papier car cela permet de mobiliser la créance c’est-à-dire on peut l’utiliser pour payer et notamment pour *escompter*: avoir les fonds avant l’échéance

Inconvénients :

* ne supprime pas le risque d’impayé
* soumise à l’acceptation par l’acheteur et son recouvrement peut être long

exemple une lettre en Italie met 3 semaines en moyenne)

On peut exiger l’aval bancaire (c’est lorsque le tiré envoie la lettre de change à son banquier qui la signe et devient ainsi co-responsable) sur la lettre de change pour supprimer le risque d’impayé

##### Moyen de paiement à encaissement simple

Aujourd’hui le moyen de paiement bancaire à encaissement documentaire :

On exige des documents avant paiement.

* le crédit documentaire (donneur d’ordre l’acheteur)
* la remise de documents

C’est le vendeur qui prend l’initiative, il donne mandat, ordre à une banque d’encaisser une somme due par l’acheteur contre remise des documents.

On donne les documents que quand on est payé.

On donne l’instruction à ma banque pour qu’elle donne instruction à la banque de l’acheteur =>intermédiaires => le donneur d’ordre => c’est le vendeur

La banque remettante, est la banque du vendeur à qui le vendeur confie l’opération.

La banque remettante va faire appel à une banque dans le pays de l’acheteur : la banque présentatrice, elle est chargée de l’encaissement, en général, c’est la banque correspondante à la banque remettante.

Correspondant

Banque remettante documents donné en même temps que l’ordre

Banque présentatrice demande de paiement quand elle l’a, elle donne les documents

Acheteur

vendeurds

La responsabilité des banques est engagée que quand elles n’ont pas respecté leurs instructions.

Les instructions doivent préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. Si on a rien préciser, la banque donnera les documents et ne sera pas payé et les banques ne sont pas responsables du non paiement.

L’avis de sort (la banque renvoie au vendeur un avis de sort, c’est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d’ordre : le vendeur du paiement ou de l’acceptation de la remise documentaire ou des raisons invoquées par l’acheteur pour retard ou refuser le paiement.

Il y a 6 étapes dans ce moyen de paiement :

1ère étape : le vendeur expédie la marchandise, fait établir les documents de transport et d’assurance à l’ordre de la banque présentatrice (cela évite à l’acheteur d’avoir la marchandise avant d’avoir payé car la banque est en possession de la marchandise)

 2ème étape : le vendeur remet les documents à la banque remettante

 3ème étape : la banque remettante transfert les documents à la banque présentatrice ainsi que la lettre d’instruction.

 4ème étape : La banque présentatrice remet les documents à l’acheteur contre paiement ou contre acceptation d’un traité. L’acheteur lève les documents (accepte) qui lui permettront la main levée de la marchandise.

 5ème étape : la banque présentatrice transmet à la banque remettante le paiement et l’avis de sort.

 6ème étape : la banque remettante transmet au vendeur le paiement et l’avis de sort.

Avantage de la remise documentaire :

Le coût bancaire est inférieure au crédit documentaire, c’est une procédure plus souple que le crédit documentaire.

Inconvénient :

Le client peut ne pas se manifester (risque de non acceptation de la marchandise par l’acheteur) Donc soit on revend la marchandise sur place, soir retour.

En général l’acheteur va invoquer de très nombreux motifs pour ne pas payer, cela entraîne une renégociation, marchandage donc baisse des prix.

Quels sont les motifs de non paiement ?

* condition de délivrance des documents non conformes au contrat commercial
* montant facturé supérieur à celui de la commande
* marchandise non conforme à la commande
* marchandise expédiée tardivement
* marchandise non encore arrivée à destination
* documents arrivés après l’arrivée de la marchandise
* l’acheteur va souhaité inspecter la marchandise avant le paiement
* manque des documents nécessaires au dédouanement (en général, un certificat de non radioactivité)
* licence (autorisation) d’importation non encore obtenu (c’est lorsque l’on a des marchandises contingentées)
* jeux de connaissances incomplets

Dans d’autres modes de transport, la remise documentaire en fonctionne pas car la marchandise peut être donnée sans documents, sans que le paiement puisse être effectué.

* Utiliser que pour le transport maritime

Le vendeur est tributaire du non-transfert des monnaies.

Il vaut mieux utilisé le crédit documentaire

Le crédit documentaire : révocable et irrévocable

 Irrévocable et confirmé

A côté de ses crédits documentaires, on a un certain nombre de crédits documentaires particuliers :

Les crédits spéciaux :

* on a les crédits red close : fait que le crédit va être revolving : permanent
* crédits transférables : crédit documentaire utilisé pour ouvrir un autre crédit documentaire
* crédit adossé (c’est lorsque l’on ouvre un crédit documentaire à l’aide d’un autre crédit documentaire) ou contre crédit
* lettre de crédit : stand by : pas de moyen de paiement, ce n’est qu’une garantie de paiement donnée par une banque pour le vendeur (différent du crédit documentaire car ne s’engage pas à payer) le paiement se fera par la banque émettrice du mode stand by si l’acheteur ne paie pas.
* le contre-remboursement où l’encaissement est confié au transporteur, l’ordre lui est donné de ne livrer que la marchandise contre paiement. Moyen de paiement ne peut pas être utilisé par le transport maritime et aérien, il ne se fait que par le transport routier et transitaire
* On considère que l’on a 2 contrats avec le transporteur
	+ - Contrat de transport
		- Contrat de contre remboursement

La sécurité de paiement pour le crédit documentaire irrévocable, tous les autres moyens de

Paiement posent des problèmes.

Une technique est possible pour couvrir le paiement : l’affacturage (peut être un moyen contre

le non paiement )c’est-à-dire on vend nos créances à une société de recouvrement qui

recouvre nos frais

### LE FINANCEMENT

On distingue des financements à court terme, moyen terme et long terme.

Court terme : moins de 18 mois

Moyen terme : de 18 mois à 5-7 ans

Long terme : au delà de 7ans

**1°) LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A COURT TERME**

\_ Les crédits à court terme sont des moyens de financer les exportations.

\_ Les crédit pré-financement, ce sont des crédits de trésorerie mobilisable auprès de la banque de France qui sont consentis aux exportateurs pour financer la fabrication de leur exportation.

\_ Le crédit de trésorerie spécialisée, est lorsque l’on a des crédits de prospection (crédit bancaire à taux préférentiel). Il est octroyé sur le budget prévisionnel de prospection prévu pour une durée d’un an renouvelable pendant la période de garantie jusqu’à la date de liquidation. Ce crédit nécessite l’agrément de la COFACE.

\_ Le crédit de mobilisation des indemnités de sinistres dû par la COFACE.

Une fois que l’on a un client quels sont les financements ?

 ♦ Financement à court terme d’action commerciales : crédit de mobilisation de créances né à l’étranger NCNE. On est obligé d’accorder des délias de paiement. Ces crédits nous permettent d’obtenir le financement du montant total de nos créances nées à l’étranger y compris les ventes faites par des filiales ainsi que celles effectuées à partir des stocks crées à l’étranger.

Les prestations de services réalisées à l’étranger peuvent bénéficier de ces financements.

L’échéance doit correspondre à la créance commerciale augmenté d’un forfait de 15 à 30 jours selon les pays.

La garantie n’est pas obligatoire

 ♦ L’avance à devises : vente dans une devise étrangère : dollar $, 2 mois risque de change (le taux varie).Pour éviter ce risque de change, je vais demander au banquier de me prêter des dollars$, et je lui rembourse en dollar $.

L’avance en devises me permet d’améliorer ma trésorerie et me permet de contourner le risque de change.

♦ L’affacturage (le factoring) internat : je transforme ma créance à un factor qui va assurer le recouvrement

♦L’escompte de traite : par négociation ou réalisation de crédit documentaire.

**2°) CREDIT A MOYEN TERME et A LONG TERME**

Le problème de grande exportation, de très grosse construction est que l’exportateur assume les risques d’exportation et de crédit

La technique de financement qu’ils vont assurer :

 - le crédit foncier : comme NCNE c’est-à-dire que le fournisseur-vendeur va assumer le risque (il a fait un prêt et la banque lui prête) et notamment le risque de crédit.

* les crédits acheteurs : la banque se substitue à l’exportateur en accordant

directement un crédit à l’acheteur étrangers et règle le fournisseur pour le compte de l’acheteur à l’étranger. Contrat commerciale entre exportateur et importateur et un contrat de crédit entre la banque apportée par l’exportateur et l’importateur (en général la banque accepte de payer 85 % et les 15 % directement payé par l’importateur)

**3°) CREDIT EN DEVISE**

Utilisé pour couvrir en même temps le risque de charge, comme pour le court terme.

On a :

* le forfaitage
* le crédit bail internet : achat d’avions et fait toujours par ce type de crédit.
* Les protocoles de financement

Les protocoles de financement sont très utilisés :

* protocoles gouvernementaux : accords signés entre le gouvernement

français et un gouvernement étrangers qui détermine une enveloppe de crédits destinés à financer des pro d’équipement industriel d’origine française.

Exemple : le gouvernement français a signé avec l’Inde un protocole de 2 millions de dollars d’équipement, l’exportateur français va demander à sa banque un crédit pour pouvoir exporter en Inde.

⇒ source importante du financement, on doit connaître les protocoles français et tous les autres (européens)

* protocoles bancaires : protocole gouvernementaux sont souvent accompagné de ce protocoles bancaire c’est-à-dire que des pool bancaires vont accorder des prêts complémentaires à un taux avantageux.

**4°) CAUTIONS ET GARANTIES INTERNATIONALES**

Ce sont en général des engagements bancaires de transfert ou de partage des risques. Il y a 2 types de garanties :

 \* garantie documentaire : la banque s’engage à payer le montant de la garantie sur présentation de documents qui attestent le non-respect des délais accordés ou le non-respect des obligations du vendeur.

Si l’acheteur prouve que les conditions des contrats ne sont pas respectées, le banquier paie.

\* garantie à 1ère demande : il suffit que le bénéficiaire en demande par écrit, au banquier, l’exécution pour que le montant de la garantie soit dangereux.

⇒ différentes garanties que l’on trouve dans la soumission d’une appel d’offre internationale.

### LES DOUANES

**1°) LES GENERALITES SUR LES DOUANES**

L’apparition des douanes dès le 12ème siècle, elles seront réformé par Colbert.

L’avant dernière réforme importante est dès la révolution française.

Toutes les douanes internes sont supprimées.

La dernière réforme douanière date de l’union Européenne : l’union douanière

**2°) LES MISSIONS DE DOUANES**

A l’échelon européen et national

##### Sur le plan européen

Ils perçoivent le droit de douanes sur les produits importés en provenance des pays tiers (pays n’appartenant pas à l’Union Européenne)

- Mettre en ouvre des mesures anti-dumping

- Appliquer des régimes préférentiels (notamment avec l’ACP) ACP : Afrique, Caraïbe, Pacifique.

- Les douanes ont à gérer la PAC et à faire respecter les politiques commerciales.

##### Au niveau national

- Sauvegarder la sécurité, la santé des Français et protéger l’environnement

- Percevoir les contributions indirectes et la TVA (pour tous les produits importés mis sur le marché français, c’est les douanes qui vont percevoir la TVA)

- Contrôler la régularité des échanges extérieurs

- Elaborer et diffuser les statistiques douanières (à partir de ces statistiques, on élabore la balance des paiements)

**3°) LE TRAITEMENT DOUANIER DES MARCHANDISES**

3 éléments pour pouvoir effectuer le dédouanement. Le plus souvent, il se fait ad-valorer c’est-à-dire sur la valeur de la marchandise. Quand les produits ne sont pas homogènes, les douanes ont des droits spécifiques.

Identifier la marchandise : l’espèce tarifaire.

Le douanier doit rattacher le produit à une nomenclature : NDP : Nom de dédouanement des produits

Ex : le fromage caillebottes : codification

**4°) LE SYSTEME HARMONISE**

Les 6 premiers chiffres ont été mis en place par l’ONU et utilisé par la plupart des pays. On a 5 000 rubriques.

Quand on ajoute 2 chiffres soit les 8 premiers chiffres on a le niveau communautaire c’est-à-dire la *nom combinée* c’est-à-dire 10 000 position nom au niveau européen.

On ajoute les 2 suivants : 10 chiffres pour le tarif intégré des communautés : 18 000 positions.

On ajoute 1 chiffre => nom général des produits qui sert pour les stations douanières

On ajoute 1 chiffre + la clef (nomenclature de dédouanement dans les produits), qui sert pour le calcul de la TVA notamment

##### L’identification : l’espèce tarifaire :

Les procédures :

Question simple (qu’est-ce que c’est ?) pour une procédure nouvelle, la réponse ne l’engage à rien.

Une procédure de renseignements tarifaires contraignant (RTC), réponse des douanes l’administration pendant 6 ans, c’est-à-dire que le service des douanes estlié à la réponse.

##### L’origine du bien :

2ème question posée par le douanier : d’où vient le bien ?

Le règlement communautaire n° 802.68 qui définit l’origine d’un bien pour l’union européenne.

Article 5 du règlement : « une marchandise dans la production de laquelle sont intervenus 2 ou plusieurs pays est originaire du pays où à eut lieu le dernière transformation ou ouvraisons (action de faire des ouvrages) substantiel, économiquement justifié, effectué dans une entreprise équipée à cet effet et ayant aboutit à la fabrication d’un produit nouveau ou représentant un stade de fabrication important. »

Exemple : fabricant de siège en Espagne qui importe des ressorts de Turquie, des autres pièces du Portugal, Tissu d’Inde pré-découpé.

* Espagne car fabrication en Espagne car produit nouveau et voir aussi transformation.

Cette origine du bien va se retrouver grâce à un certificat d’origine ou de circulation le cas échéant.

Pour les TV, Textiles, chaîne-hifi , chaussures.. il y a des difficultés pour trouver l’origine.

##### La valeur du bien

Règlement communautaire 1224.80 reprend un round du GATT : qui la définit et qui nous donne 5 définitions hiérarchisées :

 1°) la valeur transactionnelle à l’entrée dans l’Union Européenne

 2°) la valeur transactionnelle d’une marchandise identique

 3°) la valeur transactionnelle d’un produit semblable

 4°) Valeurs calculées déductibles : il regarde le prix de vente, il retire les marges et les frais à l’intérieur du pays pour remonter à la frontière

 5°) Méthode calculées à partir d’une comptabilité analytique (méthode additive à partir des pays de production) ça lui permet d’avoir la valeur du bien en douane (= l’assiette du calcul des droits de douanes)

Remarque : l’assiette de calcul de la TVA est la valeur en douane + les droit de douanes + les frais jusqu’à la frontière française. Donc on doit inclure le post-acheminement jusqu’à la frontière française.

**5°) LA CLASSIFICATION DES MARCHANDISES**

La plupart des marchandises n’ont aucune contrainte : 90 % des import et 95 % des export se font sans aucune contrainte, c’est ce qu’on appelle des marchandises libérées.

Les marchandises surveillées sont les marchandises soumises à un contrôle où il y a une déclaration à faire.

Les marchandises contingentées sont les marchandises limitées et qui nécessite une licence c’est-à-dire une autorisation en général.

Les marchandises prohibées : interdites sur le territoire. En général contraintes d’ordre public, de santé, et de bonnes mœurs.

Exemple : drogue, ivoire, certains livres pornographique.

**6°) LE PAIEMENT DES DROITS**

Exigibilité du paiement :

- la dette douanière est normalement exigible dès que l’administration des douanes est en possession de l’ensemble des informations qui lui sont nécessaires pour pouvoir effectué l’opération de dédouanement (la valeur..)

- le paiement, 2 possibilités de le faire : au comptant avant l’enlèvement de la marchandises, ou en différé cela concerne les entreprises tournées vers l’international après autorisation elles peuvent enlever la marchandise avant de payer la dette douanière.

Il y a également 2 possibilités avant de payer la dette :

* soit on fait un crédit d’enlèvement : délai de 30 jours mais 1 % de plus sur le montant des droits de douanes et autre taxes dues + des frais de remise de 0.1 %

le crédit de droit et de taxes : délai de 10 (en général) à 150 jours, avec des obligations cautionnées, avec une remise de 0.33 %

### LES REGIMES DOUANIERS

Lorsque la marchandise n’est pas fabriqué sur le territoire, on va appliquer le régime douanier.

**1°) DEUX REGIMES COMMUNS : IMPORTATION- EXPORTATION**

Ce sont les régimes d’opération d’importation et d’exportation définitive.

#### Le régime d’exportation

Donne un certain nombre de droit sur la marchandise notamment en TVA.

Les marchandises exportées sont exemptées de TVA.

On doit faire une déclaration même quand il y a libre circulation des marchandises auprès des douanes.

#### Le régime d’importation

 Il y a 2 régimes simultanés :

- mise en libre pratique : régime communautaire c’est-à-dire le paiement des droits de douanes, contrôle communautaire, prélèvement anti-dumping et PAC (permet le libre-échange dans l’union Européenne).

- mise à la consommation en même temps : régime national qui concerne essentiellement la TVA et les autres taxes parafiscales et réglementation nationale.

Quand on a une opération on les deux régimes qui sont affectés aux biens.

#### le régime de transit

- Le transit commercial externe : ce transit permet de transporter la marchandise originaire de pays tiers sur le territoire communautaire en dérogation au régime d’importation.

Exemple : marchandise arrivant de Russie dans l’Union Européenne à destination de Nancy. Opération de dédouanement à Nancy, la marchandise circule dans l’union européenne avant d’arriver à Nancy marchandises en transit commerciale externe.

 - Le transit commerciale interne : quand on fait une opération d’exportation pour sortir, l’opération se fait sur place donc quand elle circule dans plus dans l’union Européenne pour sortir la marchandise est en transit externe.

 - le transit : on va d’un point hors communauté à un point hors communauté en passant par communauté.

 - le T.I.R : Transit International Routier : un carnet de TIR international, une sorte de consignation. Les douanes prennent une garantie matérielle « scellés » et financière de 2ordres soit on verse une caution, soit on demande à quelqu’un de l’union Européenne de se porter caution pour nous.

NB : quand on va d’un port de l’union Européenne à un autre port de l’union Européenne : on est en transit. Sinon quand on sort des zones territoriales on sera contrôlé.

**2°) REGIMES ECONOMIQUES**

Les régimes douaniers sont mis en place pour favoriser les échanges.

On a des régimes mis en place pour favoriser le stockage des marchandises. - soit on veut exporter, on va stocker la marchandise comme si déjà exportée c’est-à-dire qu’on aura bénéficier de tous les droits mais la marchandise sera encore stocké dans le territoire.

Les intérêts : pas obligé de payer les droits, tous les prélèvements sont suspendus et ne seront exigibles que quand la marchandise sera sortie du stock.

#### A.) Le régime de stockage

Dans un entrepôt publique :

\_ lorsque nous sommes à l’importation, la marchandise peut rester pour une durée illimitée.

\_ à l’exportation, la durée maximale est de 2 ans avant qu’elle ne quitte le territoire.

Ces entrepôts publics sont gérés soit par les douanes ( ce sont des locaux concédés) soit à des chambre de commerce, soit à des collectivités locales soit à des entrepreneurs privés (commissaires en douanes)

Ils sont gérés par des personnes privées au nom des douanes

Il y a deux types d’entrepôt :

 \* type A : entreposeur ( celui qui met) : responsable

\* type B : entrepositaire ( (celui qui garde) : est responsable

Dans un entrepôt privé : gérés pas des importateurs et exportateurs.

Nécessite une autorisation des douanes et une présentation de la marchandise, le cas échéant auprès des douanes.

Quand on a une entreprise qui fait de l’importation/exportation séparation de son stock en deux.

Un entrepôt est une partie grillagée, les marchandises sous douanes, car vont être consigné dans un cahier des charges pour le contrôle.

A l’intérieur même des entreprises, on peut avoir des entrepôts gérés par douanes, mais elle a des avantages concernant la TVA

#### B.) Les régimes douaniers adaptés à la situation de la marchandise

Les régimes permettant aux marchandises de na pas payer les droits de douanes.

 \* les régimes d’admission temporaire : permet d’importer provisoirement sur le territoire communautaire de marchandises de pays tiers à la condition qu’elle soit identifiable en exonération totale ou partielle de droits et taxes puis de les réexportés dans l’état c’est-à-dire sans transformation ni ouvraison dans un délai maximal de deux ans.

Ce régime soumis à autorisation c’est-à-dire doit faire une déclaration et cautionnée (services douanes va prendre des garanties)

\* l’admission temporaire en exonération totale : les matériels professionnels utilisés pour les démonstrations à l’occasion de foires ou salons ( 90 % des ventes) ou de la prospection commerciale (échantillon), du matériel de dépannage, des emballages, des marchandises à l’essai.

\* l’admission en exonération partielle : conserve les matériels non communautaire loué par une entreprise européenne puis restituer à leur propriétaire étranger.

\* l’exportation temporaire : régime permettant la réimportation en franchise des droits et taxes de marchandises exportées vers un pays tiers : matériel vus à l’essai, matériel de démonstration, marchandises en consignation

\* Les régimes des retours : idem mais dans un cas fortuit c’est-à-dire non prévu : erreurs de traitements commandes, refus du destinataire, non respect de la règle étrangère, avaries du transport…

Pour bénéficier de ce régime, le retour se fait en 3 ans.

\* le régime des échantillons : le régime ATA

Régime destiné à facilité la circulation des échantillons commerciaux et du matériel professionnel.

Régime à utiliser quand on voyage avec notre ordinateur.

Il dispense de cautionnement ou de caution puisque caution fournit par chambre de commerce, on lui demande un carnet ATA valable 12 mois et on aura à mettre liste de marchandises emmenée en voyage avec nous, et pour chaque pays traversé hors union Européenne, on présente carnet et on pourra faire entrer librement la marchandise et ainsi on pourra circuler librement. A la fin, on restitue carnet à la chambre de commerce.

 \* le régime adapté à la transformation de la marchandise

Ce sont des régimes de perfectionnement, mise en place pour favoriser la sous-traitance.

Ce sont des régimes courant actif de sous-traitance et permettant sous certaines conditions l’exonération totale ou partielle des droits de douanes et des taxes dues.

Les conditions sont que les biens doivent être identifiables dans les produits compensateurs (produits finis).

De plus on a une part qualitative : taux de rendement c’est-à-dire on fait une part entre la qualité de la marchandise sortie et la qualité de production compensateurs.

Il faut l’autorisation des services de douanes et il faut que la personne qui demande soit dans l’union Européenne. (qu’on l’ait sous la main).

On a 3 régimes :

• le perfectionnement actif : avec deux sous régime :

* le régime de perfectionnement actif en suspension donc on pourra importé en exonération de marchandises tiers puis les réexportées obligatoirement après transformation
* le régime de perfectionnement en rembours : pas d’obligation de réexportée la totalité. On a plus de latitude.

• le perfectionnement passif : permet de réimporté des produits compensateurs, ouvré dans les pays tiers en exonération partielle des droits de douanes et taxes, on a donc une taxation préférentielle sur la partie à l’étranger

• le cas de réparation : peut être appliqué si réparation faites gratuitement avec possibilités d’échanges standard.

Commentaire du texte « CONDITIONS GENERALES DE VENTE EXPORT »

DELAIS DE VALIDITE DES OFFRES :

Toujours préciser la validité avec une date précise et le moment ou se forme le contrat « théorie de l’émission ou théorie de la réception ».

Vérifier s’il y a un contrat ou non .

Revalider l’offre

A L’INTERNATIONAL :

Choix du droit que l’on veut, de n’importe quels pays, voire même construire une loi spécifique.

Bien définir les mots

Jugement par les tribunaux du pays du défendeur, pour pouvoir requérir à la force publique, pour faire appliquer la décision du juste

En matière international, on fait appel à un arbitre international, pour juger du droit, arbitre spécialisé dans le droit international et le droit commercial de chaque pays et spécialisé dans chaque métier. Généralement un commerçant qui maîtrise le droit de la profession.

L’arbitre rend sentence : le tribunal va prendre un jugement d’exutoire.

Il faut maîtriser le droit que l’on accepte.

MODALITE DE PASSATION DES COMMANDES :

document écrit signé, mais cela en fonction des cultures, la valeur change en fonction de celle-ci.

PRIX :

 mettre une réserve en cas de variation des droits de douanes (répercussion de ces variations) renégociation du contrat.

Pression du ministre de l’extérieur

CONDITION DE PAIEMENT :

Monnaie de compte, monnaie de facturation, permet de limiter le risque de change ; permet de le supporter.

Fixer les intérêts monétaire (retard de paiement) prohibitif supérieur à l’inflation de la monnaie de facturation.

Commentaire du « DOSSIER DE LA SEMAINE »

ZCZC VTA 145 09H14 07/11/84 TVA063

50 MT : 50 tonne métrique

USD : Dollars Américains

3 système de tonnes : international

système métrique : 1 tonne = 1 000 kg

Aux Etats Unis : longue tonne : 1 tonne = 1016 kg

Dans le Common Wealth : short tonne : 1 tonne = 972 kg

Si crédit irrévocable avec confirmation, on n’est pas sur d’être payé si les délais ne sont pas respectés.

3délais à respecter au vendeur :

* délai d’expédition
* délai de présentation (des papiers)
* délai de validité du crédit documentaire

Ces délais sont donnés par l’acheteur, s’il ne mentionne rien c’est 21 jours

Il faut que les documents soient concordants (tous la même chose)

Il faut qu’ils soient propre

Il faut vérifier que les documents demandés sont ceux que l’on peut fournir en fonction de l’incoterme.

Commentaire du « DOSSIER DE LA SEMAINE »

92 400 , COURSEVOIE (France) singapoure

Facture pro-format : devis (valeur juridique)

Quand sous- traitance : et que l’on a un crédit documentaire on peut ouvrir un autre

Come into force : prendra effet

Drums : barils

Order : commande

Commercial invoice : facture commercial

Remittance : note de crédit

Drafts : traite

Full set of clean on board bills of lading : jeu complet de connaissance maritime

# Commentaire du DOCUMENT « DEMANDE d’OUVERTURE »

C’est toujours l’acheteur qui prend l’initiative d’ouvrir un crédit documentaire.

Il va donner une liste de documents à la banque émettrice.

Vérifier si on est capable de donner les documents.

Douanes : droit calculé à l’import quand la marchandise entre dans l’union Européenne (valeur marchande + transport jusque la frontière)

Premier port touché : calcule qu’à partir du CIF 1er port

Chaque aéroport va avoir un coefficient d’aéroport pour voir la *propension* de la distance

(si 93 %, on va prendre 93 % du coût aérien assurance comprise) et calculer ensuite la valeur de douane aux pays d’arrivé.

CONNAISSEMENT MARITIME

C’est le tampon : numéro 4 , quoi fait que ce document est une connaissance maritime

DOCUMENT DE TRANSPORT COMBINE

Plusieurs transport à la fois

CERTIFICAT D’ORIGINE

Peut être utilisé pas le vendeur et l’acheteur

CERTIFICAT D’INSPECTION

C’est l’acheteur qui demande à une société d’inspection de voir si c’est bien ce qu’il a commandé. LE RISQUE DE CHANGE

C’est un échange entre un vendeur et un acheteur, au moins un des deux a des risques de change, voir les deux.

Le risque est que la monnaie nationale baisse par rapport à la monnaie facturée.

Pour conclure un contrat il faut être deux : c’est l’acheteur qui impose la monnaie de facturation, le vendeur donc doit utiliser des techniques de ventes contre le risque de change.

• La technique d’assurance : on paie une prime ce qui nous permet d’être assuré en cas de sinistre et de recevoir une indemnités forfaitaire

Cette technique est peu utilisé car elle est très chère.

• La technique financière : l’avance en devise

un exportateur vend une machine pour 1 million de $

l’exportateur a donc une créance sur bilan de 1 million de $ et si le $ baisse il risque de s’appauvrir.

Pour éviter ce risque l’exportateur va voir un banquier et demande une devise

( devise : l’exportateur emprunte 1 million de $ et au moment où le client le payera, l’exportateur remboursera la banque)

La banque, à la demande de l’exportateur, va lui prêter 1 million de $, et les convertit tout de suite en Euros ( l’exportateur évite ainsi la dévaluation du $)

L’exportateur repart une somme en Euros qui correspond à son 1 million de $.

La banque a donc le risque de change et en contrepartie l’exportateur aura un coût de couverture à payer en plus des 1 million de $.

Le coût de couverture de risque = intérêt (comme crédit normal) + commission (pour les risques prit par la banque pour le taux de change)

• la technique du marché à terme :

Si l’exportateur n’a pas besoin de trésorerie immédiatement, il va utiliser cette technique qui est moins chère.

Le marché des changes au comptant (je veux tout de suite) est un marché où l’on achète et on vend des devises contre de la monnaie nationale.

Exemple : j’achète de $ et je vends des Euros

La marché des changes est virtuel :

Il y a 20 ans, on confrontait l’offre et la demande globale et on achetait au cours d’équilibre….

Aujourd’hui le marché est décentralisé, il y a en continu des opérations individuelles et grâce à une technique d’arbitrage un équilibre se fait.

Attention seul les instituts agrées peuvent aller sur le marché des changes.

Le spécialiste de l’institut sur le marché des changes s’appelle un « cambiste », ce marché est ouvert 24h/24 grâce à l’international.

Le marché des changes :

L’institut va demander une cotation $ = Euros

Il y a 2 types de cotation :

1 Euros = 1,1830 $ : quand l’institut vend 1,1850 $ : quand l’institut achète

1$ = 1/1,1830 Euros quand l’institut vend, 1/ 1,850 : quand l’institut achète

Le marché à terme : autant de marché que de termes (exemple : marché à 15 jours)

\_ Entreprise : « 1million de $ à vous vendre »

\_ La banque : « d’accord je vous achète »

\_ entreprise : «  problème je ne peux pas vous donner l’argent tout de suite mais dans 3mois à tel cours »

\_ la banque : « on vend à terme à 3mois à tel cours »

On va calculer le cours :

Le banquier a dans son bilan une créance 1 million de $

La banque va devoir trouver une technique pour ne pas être en risque de change :

Elle va emprunter 1million de $ et dans 3 mois à la livraison je rembourserai

J’ai donc une créance et une dette de 1 million de $ qu’elle transforme tout de suite en Euros, ensuite ses Euros elle va les faire travailler pour avoir des intérêts.

1ère étape : la banque emprunte 1million de $ :

La banque va sur le marché financier du $ (endroit où on emprunte, et on prête des monnaies il n’y a pas de cours de change).

Il y a un taux d’intérêt prêteur : ( si j’emprunte le marché me *prête*) 4,25 %

Taux d’intérêt emprunteur : 4,125 %

Le marché me prête 1milion de $ au taux d’intérêt prêteur pendant 3mois

1 000 000 $ \* (4,25/100) \* (92/360) = 10861,11 $

*10861,11 => intérêt que la banque doit au marché*

2ème étape : la banque veut les vendre sur le marché des changes pour avoir des Euros :

La banque va sur le marché des changes au comptant Euros => $

Pour ne par être en risque de change (la banque prend elle aussi des précautions)

Somme \* cotation = mes $ en Euros

1 000 000 $ \* 1/1,1850 (car le marché j’achète des Euros) = 843881,86 Euros

3ème étape : la banque prête ses Euros :

La banque va sur le marché financier de l’Euros.

Le taux d’intérêt prêteur : 3,125 % (3 1/8)

Le taux d’intérêt emprunteur : 3,375 % (3 3/8)

La banque a 843881,86 Euros (= 1 000 000 $ converti)

843 881,86 Euros \* taux emprunteur (la banque prête au marché)\* 3mois

843 888,86 \* 3,125 /100\* 92/360 = 6739,33 Euros

le marché doit à la banque 6 739, 33 Euros

4ème étape : le montant en fin d’opération :

mes Euros + intérêt reçu + intérêt dû = montant final

843 888,86 Euros + 6 739,33 Euros – 1 086,11 $

problème on ne peut pas additionner des Euros et des $ :

on va donc acheter des Euros sur le marché des changes :

1 086,11 \* 1/1,1850 = 9 165, 49 Euros

montant final = 843 888,86 Euros + 6 739,33 – 9 165,49 Euros

montant final = 841 455,70 Euros

5ème étape : le montant final :

Je peux donc calculer le taux réel où j’ai acheté le $ :

841 455,70 Euros / 1 000 000 $ = 0,8415 Euros

J’achète 1$ = 0,8415 Euros

Montant final = 1 000 000 \* taux de change

Montant final = 1 000 000 \* 0,8415

Montant final = 841 500 Euros

Ensuite la banque fait son taux de couverture:

Elle enlève une commission de 5 % :

841 500 \* 0,95 = 799 425 Euros

CONCLUSION :

En tant que banquier cette solution ne me plait pas, je n’ai pas de risque sur le capital mais j’ai un risque sur le taux d’intérêt (si le $ augmente le taux d’intérêt va augmenter)

C’est pour cela que dans la réalité la banque fait sensiblement différent.

La banque n’emprunte pas 1 million mais une somme X

Tel que somme X + intérêt = 1 million

La logique est la même mais d’abord il faut résoudre ça.

Dans l’exercice c’est juste une méthode simple sans équation.

Dans la réalité : l’équation conduit à des formules mathématique et la banque aura besoin des cours de change et des taux d’intérêt.

La technique n’est pas bonne car elle remet l’exportateur en risque de change s’il y a un risque commercial.

Les entreprises aujourd’hui utilise plus une technique à terme mais une technique des options de change :

• La technique des options de change :

Il y a une promesse d’achat et une promesse de vente à un cours donné.

C’est-à-dire vous payez un premium est en contre partie vous avez un engagement à acheter ou à vendre à un cours donné.

 Exemple : 1 Euros pour 1$

L’option peut soit être :

* réalisée : si elle vaut le coup car le cours donné est plus intéressant sans le premiun ( exemple : 1Euros = 0,90 $)
* abandonnée l’option : si le cours donné est mauvais, plus haut (exemple 1 Euros = 1,10 $=
* revendue sur le marché

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Le contrat est un échange d’offre commerciale et de commande.

Le vendeur envoi une offre commerciale et le client commande.

Le Crédit documentaire est un moyen où il y a des garanties de paiements pour le vendeur et pour l’acheteur.

La technique de paiement : acheteur garantie le paiement si le vendeur assure toutes ses obligations.

Vendeur

Banque notificatrice

Banque émettrice

contrôle

acheteur

1ère phase : ouverture :

Ouverture d’un crédit documentaire à la demande de l’acheteur, à sa banque ou une autre de son pays. La banque s’engage à payer contre une remise de documents

L’acheteur envoi une demande d’ouverture de crédit documentaire.

Si la banque accepte, elle va émettre un crédit documentaire au vendeur (la banque dit qu’elle s’engage à payer le vendeur).

La banque va envoyer le crédit documentaire par circuit bancaire au vendeur.

Pour cela, elle passe par une banque du pays du vendeur : la banque notificatrice, ensuite

le vendeur va contrôler le document…

2ème phase : présentation de document :

Le vendeur a confiance au crédit documentaire et remplit ses obligations

3ème phase : paiement final :

Le vendeur présente à la banque notificatrice, elle lève les documents. Elle envoi les documents à la banque émettrice. Celle-ci donne les documents à l’acheteur pour se faire payer.

Le crédit documentaire : pas sur d’être payé.

 Le crédit révocable : engagement de la banque revocable, elle peut revenir sur sa décision à n’importe quel moment.

Le crédit irrévocable : la banque s’engage jusqu’à une date et ne peut y revenir. On n’est pas sur d’être payé car la banque peut faire faillite.

Les banques sont classées de AA…..BB….. de la meilleure …… à la moins bonne

Il faut demander des banques bien classées 1ère catégorie A, AA, AAA pour minimiser les risques :

 \_ Crédit Lyonnais AAA (car garantie par l’état)

 \_ Crédit Agricole AAA

 \_ Société Générale AA

 Le crédit irrévocable sur d’être payé ? non car si pays à risque non transférabilité des monnaies.

Quand le crédit est irrévocable et confirmé :

2 engagements : - banque émettrice

* banque notificatrice : on lui donne les documents, elle nous paye et la banque émettrice rembourse. La banque notificatrice prend donc le risque de non transférabilité des monnaies.

Il y a un service rendu : donc la banque le fait payé (commission : minimum 150 Euros)

⇒ Si le crédit est irrévocable et la banque bien classée est-on sur d’être payé ?

Oui !

Il y a 3 délais :

* expédition : exemple avant le 20 : document de transport mentionné : « avant le 20 »
* présentation : exemple 10 jours : entre la date d’émission du transport/ le moment des marchandises expédiées et le moment d’aller voir le banquier il faut moins de 10 jours
* validité de l’engagement de la banque : exemple la banque engagée jusqu’au 30 décembre après il est trop tard et vous ne serez pas payé.

Il y a des problèmes quand les bateaux arrivent en retard : on demande au capitaine un document prouvant le retard.

Il faut que le document soit propre, sans rature, sans surcharge, sans grattage, sinon il est refusé, il est vu comme une falsification.

Il faut des concordances entre les documents : qu’ils précisent la même chose.

Les documents doivent être ceux demandés pour être payé.

LE SITE DE LA COFACE

On s’assure pour tel chose, on paie une prime, on aura une indemnité.

Risque : chercher un client et ne pas en trouver : risque de prospection.

Assurance- crédit : risque de prospection

COFACE nous assure, dédommage provisoirement et au bout d’un certain temps regarde si on est sinistré. Si l’on est, elle est définitive sinon on rembourse la somme.

Les entreprises concernées par l’assurance sont essentiellement des entreprises françaises qui exportent et des PME au CA inférieur à 150 millions d’Euros l’assurance a effet hors de l’union Européenne sinon il y a concurrence déloyale. Elle s’adresse donc aux pays tiers.

Sont assurés toutes les dépenses de prospection :

- location-aménagement d’un stand, étude de marché, déplacement à l’étranger.

→ nous disposons d’un forfait par jour ( 1 000 francs la chambre, 250 francs le repas)

- dépense d’accueil de vos clients en France (budget COFACE)

→ nous préparons un budget, nous le présentons à la COFACE et on paye 3 % du budget pour être assuré : dépenses garanties

A la fin de l’année, la COFACE vous dédommage sur la base des dépenses réelles plafonnées au budget : la COFACE va tenir compte du CA réalisé (recette) pendant la période sur la zone garantie. Une partie du prix sert à amortir les dépenses notamment de prospection. On a donc un taux d’amortissement qui est la part du CA affecté aux dépenses de prospection. Le taux usuel est de 7 % pour les biens, 14 % pour les services, 30 % pour les brevets.

La COFACE va regarder les dépenses amorties et elle dédommage sur la base des dépenses réelles plafonnées au budget non amorti.

Quotité garantie 65 % avec possibilité de bonifié 75 % pour les zones prioritaires.

La garantie peut aller de 1an à 4ans.

Chaque année il faut présenter le budget prévisionnel.

La période de garantie allongée d’une période d’amortissement complémentaire ou seul les recettes sont prises en compte pour calculer au prorata du CA les reversements à effectuer à la COFACE.

A la fin de la période d’amortissement complémentaire tout ce qui n’a pas été reversé et acquis définitivement comme indéminités du sinistre subit.

Lorsque la période garantie est d’1 an, la période complémentaire est de 2 ans.

Lorsque la période garantie est d’2 ans, la période complémentaire est de 2-3 ans.

Lorsque la période garantie est d’3 ans, la période complémentaire est de 3- 4 ans.

Lorsque la période garantie est d’4 ans, la période complémentaire est de 4-5 ans.

Exemple :

1. : budget prévisionnel : on va payer une prime de 3 %, cette prime est en début d’année.
2. : Dépense réelle en fin d’année : dépense réelle plafonnée
3. : Ce que nous donne la COFACE
4. : CA réalisé sur a zone recette
5. : (d) \* taux d’investissement = dépense amortie
6. : dépense réelle plafonnée non amortie
7. : COFACE vous indémnise 65 % de la colonne (f)
8. : fin de la période de garantie on touche l’indémnisation totale de la COFACE

On rembourse jamais plus que ce qu’elle a donné.

Si on a plus de CA, on remboursera plus vite.