**Techniques Import-Export CM**

*De quoi allons-nous parler ?*

* Prospection de clients à l’international
* Vocabulaire technique de l’ensemble des techniques de transports
* Coût du fret et prix proposés aux clients
* Facture client avant validation de la commande

Module 1 : Le cadre de l’activité internationale des entreprises

**www.eur-export.be**

# Le commerce international en 2010 14 850 milliards $

1. Quelques chiffres

Marchandises : 8 200 milliards $

* Produits manufacturés : 71.5%
* Produits agricoles : 7%
* Combustibles, produits des industries extractives : 21.5%

Services : 3 700 milliards $

* Transport : 23%
* Voyages : 27%
* Autres services commerciaux : 50%

1. Les principaux obstacles aux échanges

**Les normes :**

* Règles qui s’imposent ou librement souscrites par les entreprises et garantissant quelques chose (normes ISO 9000 : ensemble de normes concernant la qualité de la production)
* Normes 14000 : respect de l’environnement
* Normes concernant les relations sociales dans l’entreprise
* Normes CE (communauté européenne) : pour tous les jouets vendus en Europe

**L’exclusion des marchés publics :**

* Ensemble des marchés signés par des gouvernements, organisations territoriales etc.
* 4% du PIB de l’Europe
* OMC souhaite que tous les marchés publics soit ouvert : n’importe quelle entreprise du monde devrait pourvoir proposer ses produits à n’importe quel marché publics\*
* Facteur ET obstacle aux échanges

**Licences d’importation :**

* Autorisations pour commercialiser des produits dans un pays (armes, produits dangereux, produits sensibles (notamment nucléaire)

**Les subventions à l’importation**

* C’est de l’argent que donne l’État pour encourager les importations

**Les quotas, les contingentements, le dumping :**

* Quotas : pourcentages de produits pouvant être importés par rapport à l’ensemble des ventes
* Contingentements : quantités de produits pouvant être importées par rapport à l’ensemble des ventes (volume)
* Dumping : certains producteurs peuvent vendre des produits en-dessous de ce qu’ils coûtent à fabriquer (éliminer la concurrence)

Il s’agit d’obstacles non tarifaires contrairement aux droits des douanes et taxes.

1. L’environnement juridique

* Le droit obéit à des traditions culturelles différentes qui renvoient à des histoires différentes… (Common Law, Civil Law, tradition du droit islamique, droit coutumier, systèmes mixtes)
  + En France, en Italie, en Espagne, les lois sont souvent écrites : on les établit.
  + Dans le droit anglo-saxon, le droit s’écrit au fur et à mesure. Les décisions sont prises antérieurement mais elles ne sont pas fixées.
  + Dans le droit islamique, il n’y a pas de possibilité de prêt d’argent en remboursant des intérêts : on est obligés d’avoir des associés.
  + Dans les entreprises françaises, la très grande partie des règles qui s’appliquent sont européennes. Il n’y a pas de règles internationales dans les textes mais il y a des textes de référence qui ne sont pas obligatoires.
* Des pans entiers de l’activité commerciale dépendent du droit communautaire
* Il existe aussi des usages commerciaux internationaux.

1. L’environnement géopolitique

En particulier, influent sur le commerce mondial :

* L’évolution de la population : plus il y a de population, plus les échanges internationaux augmentent ; la population mondiale vieillissant, les produits importés à l’avenir ne seront pas les mêmes ; évolution des attentes de la population (augmentation des importations des produits biologiques)
* Les enjeux liés aux ressources naturelles et humaines
* Les enjeux environnementaux
* Le rôle croissant des pays émergents (délocalisations importantes dans ces pays)

# Le commerce extérieur de la France en 2010

Le commerce extérieur de la France désigne l’ensemble des échanges de biens et de services entre la France et le reste du monde

1. Caractéristiques

Le commerce extérieur de la France est en déficit : on importe plus que ce qu’on exporte. Ce déficit est croissant.

* CAF = Coûts Assurance Fret (prix d'un bien à la frontière du pays importateur ou prix d'un service fourni à un résident avant acquittement de tous les impôts et droits sur les importations et paiement de toutes les marges commerciales et de transport dans le pays).
* FAB = Franco à bord (prix d'un bien à la frontière du pays exportateur ou prix d'un service fourni à un non-résident. Il comprend la valeur des biens ou des services au prix de base, des services de transport et de distribution jusqu'à la frontière, les impôts moins les subventions).
* Données CAF/FAB, c’est-à-dire la valeur à l’entrée et à la sortie du territoire sans le transport des importations.
  + Exportations (X) : 427 milliards €
  + Importations (M) : 497 milliards €

Soit un déficit de la balance commerciale (X-M) de 70 milliards €

Quoi ?

* Les produits exportés et importés sont très divers mais essentiellement industriels et essentiellement de même nature
* L’énergie : un déficit structurel
* L’agroalimentaire : une spécialité française
* Le tourisme : un atout

1. Les faiblesses du commerce extérieur de la France

Les raisons essentielles :

* Manque de spécialisation dans des secteurs porteurs
* Manque de compétitivité prix
* Manque de compétitivité hors prix
* Manque de PME exportatrice
* L’euro fort

# L’internationalisation des entreprises

1. Définition

C’est une stratégie de développement d’une entreprise en dehors de son marché national sous 3 formes :

* L’exportation de ses produits
* L’implantation d’unités de production
* L’importation de ses consommations intermédiaires

1. Motifs d’internationalisation des entreprises

Une contrainte car les entreprises doivent se plier à des règles précises à l’international et embaucher plus de personnel qualifié ; les clients ont également des attentes différentes selon les pays. Il faut donc la transformer en opportunité.

**Facteurs commerciaux :**

* Recherche de nouveaux débouchés
* Marché national saturé
* Marché de niche

**Facteurs industriels : produire à moindre coût**

* Chercher des sources d’approvisionnement plus économiques
* Bénéficier de coûts de main-d’œuvre plus faibles

**Facteurs d’environnement : suivre ses clients**

* C’est le cas de beaucoup de sous-traitants ou d’agences de publicité

**Facteurs d’opportunité :**

* Rencontres au cours de salons internationaux
* Prise de contact suite à un article de presse ou sur internet

1. Les risques de l’internationalisation

* Problèmes logistiques
* Sous-estimation des coûts
* Distance culturelle
* Instabilité politique
* Distance institutionnelle (risques juridiques)

# Les dispositifs d’appui à l’international

## Le dispositif public

1. UBIFrance

(You buy France  jeu de mots)

* Des informations sur les marchés sont fournies aux entreprises par UBIFrance, qui s’appuie sur des relais, des fiches d’étude de marchés pour savoir si un marché a un potentiel ou non.
* Contacts commerciaux : conseillers du commerce extérieur (bénévoles) faisant partie d’un réseau prestigieux, experts sur un marché, reconnus à l’international, pour aider les entreprises.
* VIE : dispositif public, volontariat international en entreprise = les entreprises embauchent de jeunes diplômés pour prospecter sur des marchés étrangers ; les charges sociales sont prises en charge par l’État et le salaire est versé par l’entreprise.

1. Le réseau des Missions Économiques à l’étranger

64 implantées dans 44 pays.

* Analyse et veille économique et financière  analyse économique d’un pays : savoir où en est sa croissance et dans quels domaines ; analyse financière : situation financière du pays et dans le/les domaine(s) dans le(s)quel(s) veut se développer le pays
* Animation des relations économiques, financières et commerciales bilatérales ; dépendent des ambassades, rôle de représentation, exemple = créer des sociétés communes dans 2 pays en se faisant rencontrer les gens (clients potentiels ou 2 entreprises)
* Soutien public au développement international des entreprises ; rôle très direct des missions économiques, facilite les prises de contact entre les pays et les contacts étrangers.

1. Pour les autres pays (hors 44 pays)

Les services économiques des ambassades accompagnent les PME.

## Les partenaires nationaux

1. Les CCIFE (Chambres de Commerce et d’Industrie Françaises à l’Étranger)

Cherchent des contacts dans les pays où une entreprise veut trouver des partenaires commerciaux (par paire de pays, une par pays)

1. Association Pacte PME

Avec potentiel de développement mais qui ne savent pas comment s’y prendre.

1. OSEO

Chargé d’aider les entreprises de Hautes Technologies à se développer sur les marchés étrangers (marchés de niche). Principalement par des aides financières.

1. SOPEXA et ADEPTA

Pour l’alimentaire. Principalement en organisant des dégustations pour la promotion de produits alimentaires dans différents points de vente.

1. Organisation professionnelle

Organisation de missions pour promouvoir les produits des entreprises françaises.

1. La COFACE

Compagnie Française d’Assurance pour le Commerce Extérieur. À l’origine elle était publique, créée après la 2ème guerre mondiale, avec pour but de financer les entreprises françaises et couvrir leur risque de non-paiement dans leurs échanges à l’étranger.

Maintenant privatisée et avec d’autres vocations en plus : vendre des renseignements commerciaux (sur des clients ou des fournisseurs) sur plus de 20 millions d’entreprises et faire des études sectorielles en ligne gratuites.

Elle a gardé un certain nombre de missions subventionnées par l’État pour aider certaines entreprises dans leurs premiers pas dans leurs échanges à l’étranger.

## Les relais internationaux

1. Les délégués régionaux d’UBIFRANCE
2. Les CCEF, conseillers du commerce extérieur
3. Les banques
4. Les CCI, Chambres de Commerce et d’Industrie
5. Les conseils régionaux

Module 2 : La prospection

Où prospecter ? Comment prospecter ?

# Un préalable : le diagnostic export

Repérer le potentiel de l’entreprise, ses points forts et ses points faibles. C’est un outil d’analyse critique et d’aide à la décision qui doit aider l’entreprise à identifier :

* Ses forces
  + Compétences (salariés parlant une langue étrangère par exemple)
  + Ressources
  + Connaissances propres
  + Savoir-faire
* Ses faiblesses
  + Au niveau des ressources
  + Compétences internes manquantes

Le SWOT consiste à synthétiser dans une matrice :

* Les forces et les faiblesses liées à l’entreprise
* Les menaces et les opportunités liées à des facteurs externes

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Favorables** | **Défavorables** |
| **Diagnostic interne** | Strengths | Weaknesses |
| **Diagnostic externe** | Opportunities | Threats |

Pour définir les axes de stratégies de développement export.

En fonction du diagnostic, l’entreprise peut arriver à 3 conclusions :

* Ses faiblesses sont trop importantes et insurmontables : elle doit éviter d’exporter
* Elle présente quelques lacunes mais ses difficultés sont surmontables : il lui suffit de mettre en œuvre des solutions adaptées de façon à remédier à ses faiblesses
* Elle ne présente aucune faiblesse majeure qui l’empêche d’exporter : l’exportation est possible à court terme

# Identification des marchés potentiels

Dispersion géographique ? Ou concentration géographique ? Sur quels critères choisir ?

1. Elaborer une matrice de sélection

Objectif : repérer des marchés cibles à partir d’informations facilement accessibles et souvent gratuites, avant de procéder à une véritable étude et d’entamer la prospection.

Avant la réalisation de « l’étude de marché » :

*1ère étape Recenser les indicateurs pertinents au niveau du pays*

* Les critères génériques
  + Facteurs géographiques et climatiques
  + Contexte économique
  + Contexte politique et juridique
  + Contexte socioculturel
* Les critères de risques
  + Risques politiques (régime stable ?)
  + Risques commerciaux 🡪 LA source à interroger : COFAC
  + Les obstacles tarifaires et non-tarifaires

*2ème étape Recenser les indicateurs pertinents au niveau du secteur*

* Offre (produits importés ou non, concurrence présente dans le pays…)
* Demande (marché porteur ou non)
* Distribution (autorisation dans le pays ou non)

*… Recenser les risques sectoriels, c’est-à-dire les risques de non-paiement liés à*

* L’exposition du secteur aux risques conjoncturels (pays en développement économique ou en crise, secteurs plus sensibles que d’autres à la situation, à la conjoncture)
* La solidité financière des Entre du secteur
* Les économies des paiements à courts termes (temps mis par les Entre pour rembourser)

1. Les indicateurs du commerce international appliqués à un secteur

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Indicateur | Mode de calcul | Information apportée pour l’exportateur |
| Solde commercial | Exp – Imp | Si excédent, le pays vend le produit à l’export. Si déficit, il en achète : plus favorable pour l’exportateur. |
| Taux de couverture | (Exp / Imp) x 100 | > 100 : excédent commercial Exp > Imp = 100 : équilibre < 100 : déficit commercial Exp < Imp |
| Marché intérieur | Prod nationale + Imp – Exp | Demande dans le pays, chiffre des ventes sur le marché |
| Taux de pénétration | (Imp / Marché Intérieur) x 100 | Important car propension du marché intérieur : propension des ventes du pays réalisées par des produits importés |
| Propension à importer | (Imp / Prod nationale) x 100 | Pour 100 produits fabriqués localement, il y a (x) produits importés vendus sur le marché |

*3ème étape Hiérarchiser les critères*

*4ème étape Renseigner la matrice et appliquer les coefficients et choix du pays test (pays au meilleur score)*

# L’étude de marché à l’exportation

L’objectif est de réunir des informations quantitatives et à la fois qualitatives pour élaborer un plan d’action de prospection. Il faut savoir qui sont les concurrents sur les marché (offre), et qui sont les clients (demande).

Il y a aussi la distribution. Mais aussi quels sont les moyens de se faire reconnaître sur les marchés ? Au niveau de l’international, il y a aussi toutes les barrières légales et administratives : à quelles conditions notre produit peut-il être commercialisé (licence d’importation, droit de douane…)

Avec les résultats de l’étude de marché, on peut décider :

* D’y aller
* De renoncer
* De faire des adaptations

# La prospection

## Les objectifs de la prospection

Il y a deux objectifs essentiels :

* Vérifier et valider les informations recueillies
* Rencontrer des futurs partenaires et/ou clients

Dans la majorité des cas, quand elle commence à vendre sur les marchés étrangers, une entreprise ne vend pas directement à des clients, elle passe par des intermédiaires connus sur le marché pour après se faire ses propres clients.

## Les méthodes de prospection

Il existe plusieurs méthodes :

* Passive : sans déplacement
* Active : déplacement sur place, trouver des prospects
* « De veille » : déplacement

## Les techniques de prospection

* + Identification de prospects
  + Elaboration d’une fiche prospect
  + Prise de contact
  + Rencontre

# Les moyens privilégiés de la prospection

* Visite d’un salon professionnel
* Participation à un salon :
  + Quels sont les critères de choix ? on peut identifier les salons strictement réservés aux professionnels et ceux réservés au grand public. Il y a aussi le choix du pays d’accueil.
  + Type de participation
  + Etablir un budget : personnel sur place, réservation du stand, déplacement…
  + Planifier (retro planning)
  + Evaluer l’impact du salon
* Les missions à l’étranger : elles sont organisées par des chambres de commerce, des syndicats et ont pour vocation de présenter un secteur d’activité professionnel. Cela peut aussi être le fait d’être présent à un show-room.

# Les aides financières à la prospection

* La COFACE, dans le cadre de sa mission de service public, c’est l’assurance prospection :
  + Il y a l’aide financière (l’entreprise fait un budget et la COFACE s’engage à lui subventionner une partie de ses dépenses)
  + Il y a la couverture contre le risque d’échec (l’entreprise a fait son budget et a mené sa prospection sur un an, au bout de la 3ème année, on peut voir réellement le chiffre d’affaire, soit elle est en bénéfice et elle rembourse ses prêts sinon c’est la COFACE qui aide.
  + Si la COFACE dépense de l’argent, c’est qu’elle croit au projet. C’est la possibilité d’accéder à l’expertise de la COFACE.
* Les aides régionales, toutes les régions françaises consacrent une enveloppe de leur budget aux entreprises.

# Les « outils » efficaces de la prospection

* Pour être efficace, il faut présenter l’entreprise et ses produits en plusieurs langues.
* L’entreprise doit avoir des fiches prospects qui seront adaptées à la taille de celle-ci.
* L’entreprise doit réfléchir à une offre commerciale précise (prix ? les couts de productions, de la prospection etc…)

Module 3 : La chaîne logistique, les incoterms

# Généralités sur la logistique

## Définition et présentation

L’ensemble des opérations nécessaires au transport des produits à partir des locaux de l’exportateur jusqu’à la livraison des produits chez le client ; cette chaîne inclue tous les fournisseurs de services pour les opérations intermédiaires.

*Exemple* : Contrat entre Exportateur français à Privas et Client Américain à Détroit, portant sur 5 caisses de pièces détachées de vélos, à livrer en aérien.

Étape 1 : L’exportateur français va s’adresser à un transitaire, commissionnaire de transport (sous-traitance de l’organisation du transport aérien).

Étape 2 : Privas  *Préacheminement*  Lyon St Exupéry

Transport routier

1ère rupture de charge 2ème rupture de charge

(manipulation de la marchandise)

Dédouanement export  Commissionnaire en douane

Lyon St Exupéry  Transport principal  New-York

Droits de douane

Dédouanement import : 3ème rupture de charge

New-York  Post-acheminement  Detroit

Voie ferroviaire

4ème rupture de charge

Ces marchandises étant peu nombreuses, on devra les envoyer avec d’autres marchandises pour rentabiliser le transport. Cela s’appelle le groupage.

## Les enjeux de la logistique globale

* Commerciaux
* Financiers
* Optimiser le coût logistique

## Les choix fondamentaux et les acteurs

1. Au niveau du mode de transport

3 modes de transport « continentaux » :

* Aérien
* Terrestre  ferroviaire, routier, fluvial
* Maritime

2 modes de transport « intercontinentaux » :

* Aérien
* Maritime

1. Les acteurs

* Un ensemble de professions regroupées sous l’appellation de « transitaires »
* OTM : Organisateur de Transport Multimodal, qui coordonne d’autres transitaires
* Transitaires portuaires ou aéroportuaires : s’occupent des marchandises dans les ports et les aéroports
* Groupeurs
* Agent de fret aérien : se charge de réserver de l’espace à bord des avions
* Affréteur routier : en charge de la mise en relation des expéditeurs de marchandises et des entreprises de transports
* Les acteurs peuvent avoir 2 sortes d’obligation :
  + Une obligation de résultat : les commissionnaires

Doivent demander les formalités à remplir, fournir les autorisations à signer, ils sont responsables du transport de A à Z, les marchandises doivent arriver à bon port.

* + Une obligation de moyen : les mandataires

Travaillent à partir des instructions de son client, pas plus, pas moins.

1. Choisir son commissionnaire de transport

* Selon la destination
* Selon la nature des marchandises
* Selon la notoriété

# Les incoterms (international commercial terms)

1. Utilité des incoterms

Ils déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l’acheteur dans le cadre d’un contrat d’achat-vente international. C’est un ensemble de règles internationales extrêmement précises qui permettent en cas de litige de déterminer le responsable.

1. Les incoterms 2 groupes distincts pour 11 incoterms

7 incoterms multimodaux / polyvalents : on peut les utiliser quel que soit le mode de transport principal.

4 incoterms « maritimes » : on ne peut les utiliser que si le transport principal est maritime.

1. Les incoterms 2 groupes distincts pour 4 familles

E : EXW  ex works (sortie d’usine), incoterm d’obligation minimale du vendeur (il doit mettre les marchandises emballées correctement à la porte de son usine à la date convenue)

F : 3 incoterms  FAS livraison des marchandises à quai

 FOB livraisons des marchandises à bord dédouanées à l’export, AVANT le transport principal

 FCA dédouane des marchandises chez le vendeur ou confiées à un groupeur

C : CFR

CIF le lieu de transfert des frais est « au lieu convenu » MAIS le lieu de transfert des risques est avant le transport principal.

CPI

CIP

D : DAT

DAP  souvent chez le client lieu de livraison DANS le pays du client

DDP  généralement chez le client

1. Une distinction essentielle

Vente au départ VD : sur le transport principal, la marchandise voyage au risque et péril de l’acheteur (E, F, C)

Vente à l’arrivée VA : sur le transport principal, elle voyage au risque du vendeur (D)

1. Comment décide-t-on de l’incoterm ?

* Selon la nature des marchandises
* Selon son expérience de l’export (moins on a d’expérience, et moins on ira loin dans la prestation)
* Selon le pays de destination (certains ports dans le monde sont connus pour être très risqué, par exemple vols fréquents ou surchargés)
* En tenant compte des attentes du client
* Selon le mode de transport

Dans tous les cas, le choix de l’incoterm relève d’une négociation entre l’acheteur et le vendeur.

**ATTENTION** les incoterms sont facultatifs (aucun texte de loi ne les rend obligatoire). On doit par contre y faire référence dans le contrat en précisant bien le lieu convenu)

Toujours préciser CCI (Chambre de Commerce Internationale), version 2010.

Module 4 : Les modes de transports

# Rappel

Modes de transport : maritime, aérien, fluvial, ferroviaire, route

Moyens de transport : camion, avion, bateau, train…

Dans la plupart des cas plusieurs modes de transports sont combinés : **Multimodal**.

À chaque changement de moyen de transport se produit une **rupture de charge**, qui est un risque pour les marchandises.

# Le transport maritime

## Généralités

Plus de 8 milliards de tonnes de marchandises en 2009

90% des échanges intercontinentaux en volume, et 60% en valeur.

Le coût du fret représente environ 3,5% de la valeur des marchandises (en moyenne).

+70% en volume des importations et exportations de la France s’effectuent par le mode maritime.

Types de marchandises :

* Marchandises en vrac (non-emballées) comme du charbon, du ciment, des minerais…
* Marchandises préalablement conditionnées comme des futs, des cartons, des caisses… Elles sont dites *General cargo*.

On distingue :

* **Le transport maritime intercontinental**
* ***Transit time*** : temps de trajet moyen par types de navires sur quelques grandes routes en nombre de jours (j) et d’heures (h)
* **Le cabotage (shortsea)**

Le cabotage désigne un genre de navigation maritime qui consiste à se déplacer de port en port en restant à proximité des côtes.

## Les intervenants du transport maritime

1. L’armateur (personne physique ou morale)

**Propriétaire exploitant** : personne physique ou morale propriétaire d’un navire

Ou simple **affréteur** (tramps) : personne physique ou morale qui loue un navire

Il arme le navire, c’est-à-dire qu’il le fournit en matériel, en ravitaillement, tout ce qui est nécessaire à l’exploitation et à l’expédition maritime. Il peut être une compagnie maritime.

L’armateur est en relation avec de nombreux autres intervenants :

* Les **transitaires** (commissionnaires) qui organisent le transport des marchandises pour les chargeurs
* Les **manutentionnaires** (acconiers) qui effectuent mes opérations portuaires de chargement et de déchargement des navires
* Les **sociétés de remorquage**, de **pilotage**
* Les **assurances maritimes**

Dans les ports où il n’est pas installé, l’armateur va confier toutes ces tâches à un **agent maritime consignataire** (shipping agent).

1. Les compagnies maritimes

Elles vendent le transport maritime. Cette activité est caractérisée par une forte concentration (de moins en moins de compagnies maritimes indépendantes dans le monde) ainsi qu’une intégration croissante (achat d’entrepôts, gestion des ports etc…)

Ce qui peut conduire à des ententes…

Les 3 premières compagnies maritimes mondiales :

* Maersk Line (Danemark)
* MSC (Suisse)
* CMA CGM (France)

1. Le chargeur

C’est l’entreprise qui est propriétaire des marchandises transportées

1. L’avitailleur (shiphandler)

C’est la compagnie qui avitaille (approvisionne) les navires.

1. Les sociétés d’assurance
2. Les sociétés de classification

Elles délivrent aux navires des notes après inspection pour que les chargeurs prennent leurs responsabilités : plus un navire a une bonne note (bons équipements, bon état), plus le transport sera cher ; cela permet aussi aux chargeurs de connaître la spécialité des navires (chimique, agroalimentaire…). Elles sont en principe complètement indépendantes des compagnies maritimes.

## La notion de pavillon

Permet d’identifier la nationalité du navire (le pays dans lequel est immatriculé le navire), qui ne correspond pas à la nationalité de la compagnie ni de l’armateur.

60% de la flotte mondiale est immatriculée sous pavillon de complaisance : ces navires naviguent sous un pavillon différent de la compagnie maritime qui les exploite.

C’est un avantage au niveau fiscal et un gain pour les pays accueillant ces navires.

## Les moyens

* Cargo polyvalent, aussi appelé cargo de divers, qui transporte tous types de marchandises
* Vraquiers : grumiers, céréaliers, cimentier…
* Rouliers : ils embarqueront des marchandises roulantes comme les camions, remorques, voitures… grâce à une rampe et de grands espaces de garage.

## Les ports

1. Les principaux ports mondiaux

Top 3 trafic ports mondiaux en 2009

1 Shangai

2 Singapour

3 Rotterdam

Top 3 trafic conteneurisation ports mondiaux en 2009

1 Shangai

2 Singapour

3 Hong Kong

Les ports sont des lieux ouverts vers l’extérieur qui organisent un arrière-pays (leur hinterland). Ils ont considérablement évolué depuis la révolution du conteneur. Les ports sont indissociables de grandes aires urbaines.

Les ports ont été et sont des acteurs majeurs de la mondialisation. Ce sont des espaces charnières à l’articulation des systèmes territoriaux mondiaux. L’’Asie compte 30 ports parmi les 50 premiers ports mondiaux.

Ils ont connu une croissance exponentielle et leur physionomie a considérablement changé en raison du développement de la conteneurisation. Le système du transroulage ‘Roll on roll off’ a imposé de nouvelles infrastructures.

Répartition du trafic portuaire mondial dans le monde :

* L’Asie du Sud-Est représente 64% du trafic portuaire
* L’Europe traite 21% du trafic mondial
* L’Amérique du Nord 15%

1. Les ports, leviers du développement

Article : les ports leviers de développement

1. La gestion des ports

Pendant très longtemps, les ports ont été publics. Puis des partenaires se sont développées entre acteurs public et privés. Aujourd’hui les ports sont un enjeu pour des investisseurs internationaux.

## Les évolutions du transport maritime

1. La massification maritime…

… concentre un trafic de très grands navires dans un nombre limité de ports, d’où le développement de la feedérisation et l’importance grandissante des hinterlands.

Au niveau européen, il y a le développement de projets des autoroutes de la mer, pensées et organisées en Europe pour gérer et organiser les flux entre les ports principaux et les ports secondaires.

1. La concentration des compagnies maritimes

Intégration horizontale ET verticale : il y a de moins en moins de compagnies maritimes mais elles font de plus en plus de choses.

1. Apparition de nouvelles lignes maritimes avec la montée des BRICS

Avant, la majorité du transport maritime se passait entre l’Europe et l’Amérique. Maintenant, il existe de nouvelles lignes directes ET vers et depuis l’Asie et l’Afrique (du Sud principalement).

1. La montée en puissance du trafic par conteneurs

Sur longue période, le trafic par conteneurs croît 3 fois plus vite que la production mondiale.

1. La tendance à la volatilité du coût du fret (coût du transport maritime)

Volatilité = fluctuation importante

La volatilité du fret s'est accentuée depuis que l'Union Européenne a interdit « les conférences maritimes » au nom de la libre concurrence. Les conférences maritimes sont des groupements d'armateurs desservant les mêmes lignes, ayant conclu entre eux des accords de tarifs, de trafic et d'organisation des dessertes.

1. Une préoccupation accrue pour la sécurité

Traçabilité et sûreté des produits

1. La piraterie

La piraterie maritime a établi un nouveau record en 2010 : 1181 personnes ont été prises en otages, 8 ont été exécutées principalement dans les eaux qui baignent les côtes de la Somalie.

## La tarification du transport maritime

1. Le mode conventionnel

Utilisés pour les envois de groupage ou la messagerie, dès lors que les marchandises sont présentées emballées individuellement ou en lots (caisses, sacs, cartons palettes etc... mais surtout pas des conteneurs).

Les marchandises dites lourdes taxées au poids brut

Les marchandises dites légères taxées au volume.

Le rapport entre le poids et le volume est l'indicateur de taxation.

La tarification conventionnelle du transport maritime se fait sur la base d'unités payantes (UP), le nombre d'unités payantes représentant soit le poids soit le volume à « l'avantage du navire » selon un rapport de 1T = 1m3

1. Les correctifs

Indépendamment du prix de bas du fret, des correctifs sont appliqués sur le fret de base en conventionnel ou « à la boîte » pour les conteneurs.

Les 2 plus utilisés sont :

* BAF (Bunker Adjustment Factor) : corrige le fret de base par rapport à l'évolution du cours du baril de pétrole (principale source d'énergie du transport).
* CAF (Currency Adjustment Factor) : corrige l'évolution de la devise de la facturation du transport (souvent exprimé en monnaies fortes).

1. Les autres frais

Les taxes de sûreté

Les frais d'encombrement des ports …

1. Les liner terms

Les liner terms sont les conditions des connaissements (document de transport) maritimes de lignes régulières.

Ils concernent la gestion des frais de manutention à l'embarquement ou au débarquement des marchandises. Ils seront imputés au chargeur, ou au destinataire de la marchandise en fonction de l'incoterm choisi.

L'usage veut que en FOB... le vendeur prenne en charge les frais de mise à bord et que en CIF … l'acheteur règle les frais de débarquement.

## Les documents de transport maritime

1. Le connaissement maritime

Il est établi par l'agent de la compagnie maritime. 3 originaux sont émis par transport. Le connaissement est émis en exécution d'un contrat de transport.

En le délivrant, le capitaine d'un navire, ou son agent, reconnaît avoir reçu les marchandises qui y sont mentionnées, s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer, à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret.

Le connaissement constitue le support matériel du contrat de transport, le connaissement est de plus un titre représentatif de la propriété de la marchandise.

1. Le connaissement maritime peut être :

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

Conclusions sur le transport maritime

**Avantages / Utilisation**

* Peu coûteux
* Adapté aux marchandises dites « pondéreux » (volume < poids)
* Pour des conteneurs pleins, presque aussi sûr que l’aérien

**Inconvénients / Limites**

* Délais de livraison importants
* Taux d’avarie importants pour le transport en conventionnel (≠ conteneurs)
* Les hinterlands pas toujours adaptés pour le post-acheminement

Module 5 : L’assurance transport international

(Tous les modes de transport)

**Introduction : limites de responsabilité des transporteurs**

En transport maritime, on appelle une règle d’équivalence (1T = 1m3) pour calculer le coût du transport. Donc en cas de perte ou de dégradation des marchandises, le transporteur rembourse le coût du transport mais pas la valeur des marchandises. Il faut donc souscrire une assurance transport en plus pour assurer la valeur des marchandises.

## Les solutions d’assurance

* + - * Ad valoren auprès d’une compagnie d’assurance : sur la valeur de la marchandise, on paye une prime exprimée en taux. Exemple : **I** = **3%** **CIF** + **10%** **coût de la prime d’assurance** **taux de la prime** **valeur de l’incoterm**

**pourcentage ajouté à la valeur selon l’incoterm**

**Taux de la prime** : variable selon la nature de la marchandise, le risque du trajet et le mode de transport utilisé.

**Valeur de l’incoterm** : la plupart du temps, c’est l’incoterm de vente

**+ X% de la valeur selon l’incoterm** : la marchandise est assurée pour X% de plus (maximum 20%)

Pourquoi plus de 100% ? Avec les incoterms C, le lieu de transferts des risques est différent du lieu de transfert des frais. Donc si la marchandise est abîmée, c’est le client qui doit faire les démarches. Les +X% sont alors une sorte d’indemnisation pour le temps et l’énergie perdus à régler les dégâts.

L’importateur ou l’exportateur peut passer 3 types de contrats / polices d’assurance :

* Police « au voyage » : police pour un trajet donné
* Police de marché « à alimenter » : pour les entreprises qui sont habituées à l’import et/ou à l’export, souscription à l’année pour un montant maximum.
* Police d’abonnement (ou flottante) : automatique pour chaque transaction, les marchandises sont assurées.
  + - * Assurance du transitaire : police tiers charger (au voyage)

2 notions d’assurance :

* Le plein : par envoi, la valeur maximum
* La franchise : après un sinistre, on n’est jamais indemnisée à 100%

## Le coût de l’assurance

Il dépend :

* De la nature des marchandises
* Du contenant
* Du mode de transport
* Du trajet
* De la garantie choisie

## Gérer les sinistres

Par celui qui supporte le risque selon l’incoterm

* La préservation des recours (mesures conservatoires)
* La déclaration du sinistre (**/!\** Délais)
* Les interventions des experts (mandatés par la compagnie d’assurance)
* La constatation des dommages

## Cas particulier des assurances maritimes

Les types de contrats :

* + - * L’assurance « franco d’avaries particulières » (transport maritime – FAP) est la garantie de base exigée dans une vente CIF. Elle couvre l’avarie commune.

L’avarie commune est une règle exclusive du droit maritime, qui a pour but de **répartir entre les propriétaires du navire et de la cargaison**, les sacrifices (dommages ou dépenses), résultant de mesures volontairement, raisonnablement et utilement prises par le capitaine d’un navire pour le salut commun lors d’un voyage.

Pour qu’une avarie maritime puisse être qualifiée d’avarie commune, il faut qu’il y ait :

* Un danger réel
* Un sacrifice volontaire
* Un intérêt commun
* Un résultat utile
* L’assurance « franco d’avaries particulières sauf » (transport maritime – FAP sauf) couvre les dommages limitativement énumérés dans la police, et dont la preuve incombe à l’assuré. FAP sauf Vol et Perte = je couvre mes marchandises pour le volet la perte de marchandises, mais pas pour la dégradation des marchandises. **L’assurance « FAP sauf » couvre toujours l’avarie commune et les avaries particulières.**

Une avarie particulière est un accident affectant uniquement la marchandise.

* L’assurance « tous risques » couvre tous les risques qui ne sont pas exclus expressément dans la police. **Elle exclut systématiquement le vol qui doit donc être expressément couvert.**
* L’assurance « risques de guerre et assimilés » couvre en particulier les risques de guerre et de terrorisme.

En 2010, l’assurance maritime mondiale s’estimait à 30 milliards de dollars.

Module 6 : Le transport par conteneur

C’est un transport **multimodal**.

## Généralités

Inventé par un transporteur routier américain, Malcolm MAC LEAN, en 1956.

Dimensions standardisées, empoté chez l’expéditeur et dépoté chez le destinataire : SECURITE

* Le container a permis de diviser par deux les délais d’acheminement et au moins par trois les coûts de transport.
* Assure 80% de la valeur totale des marchandises totale des marchandises transportées par voie maritime.
* Environ 1,5 million de containers sont construits chaque année, dont les 2/3 en Chine.

## Les types de conteneurs

20’ (pieds) (1 EVP) et 40’ (2 EVP) EVP = équivalent papier

* Le conteneur « de base » le plus répandu est le 20 ‘.
* Des conteneurs spécialisés : réfrigérés, ventilés, déshumidifiés, avec un réservoir de carburant, à munitions, à vêtements, sans toit, pliants, à bétail, à voiture, plats, citernes etc.

Ils partagent tous le **même système de fixation**, qui permet de les empiler et de les fixer pendant le transport.

## Les formules d’expédition par conteneur

* **FCL / FCL (FCL = Full Container Load = Conteneur Complet)**

L’entreprise met elle-même sa marchandise dans le conteneur, la scelle et il est livré directement chez le client sans être ouvert (sauf contrôle douanier).

Les 2 incoterms les plus logique avec FCL / FCL sont EXW, DAP et DDP : un seul opérateur se charge de l’ensemble de l’expédition.

* **LCL / LCL (LCL = Less than a container load = Groupage dans un Conteneur)**

Si les envois sont insuffisants pour remplir un conteneur, l’entreprise livre ses marchandises à un **centre de groupage**. Elles sont conteneurisées avec d’autres à destination d’un même port (ou plate-forme) où elles sont dégroupées et remises à chaque client.

L’incoterm à privilégier pour les groupages est FCA au départ, et à l’arrivée DAT.

* **FCL / LCL**

Plusieurs lots sont prévus pour une même destination. L’entreprise les charge, le conteneur est acheminé au port de chargement. À l’arrivée au port de déchargement, on procède au dégroupage des marchandises qui sont mises à la disposition des réceptionnaires.

Port ou plate-forme. Incoterms logiques : **DAT**, CIP, CPT

* **LCL / FCL**

À l’import, l’entreprise a des livraisons d’origines diverses. Les fournisseurs les livrent au même centre de groupage puis ensemble au domicile des clients.

Incoterms à privilégier : FCA. C’est l’acheteur qui doit organiser le transport, il sera souvent une centrale de vente.

## La tarification

1. Envoi en FCL

Principe de taxation **au forfait**. Ce tarif comprend la location du conteneur, l’empotage et le dépotage, les frais d’embarquement et de débarquement et le fret principal.

1. Envoi en LCL

Le tarif se compose :

* Du tarif d’approche (frais de traction, préacheminement)
* Des frais de groupage
* Du taux de fret selon le mode de transport

Et en maritime :

* Des CSC (container service charge) : frais de chargement au port de départ
* Des THC (terminal handling charge) : frais de déchargement au port d’arrivée

Module 7 : Le transport aérien

**Quelques précisions de vocabulaire**

Le fret aérien désigne les marchandises transportées par avion contre rémunération (à l’exception des bagages des passagers).

Mais on distingue :

* Le fret général (ou « General Cargo »)

Le transporteur aérien ne s’occupe alors que du transport

* Le fret express

Un « intégrateur » prend en charge toutes les prestations du transport porte à porte dans un délai restreint

## Généralités sur le transport aérien

2% en poids, mais 30% de la valeur des marchandises transportées.

Le transport aérien de marchandises a connu un très fort développement entre 1979 et 2005 environ. Depuis, il est concurrencé par le conteneur sur certaines destinations. Rapidité, sécurité, régularité et fiabilité sont les qualités essentielles de ce type de transport.

Une organisation internationale : IATA (International Air Transport Association). Ses adhérents : plus de 95% du trafic aérien mondial.

IATA intervient sur plusieurs domaines :

* La sécurité des passagers et du fret
* L’amélioration et la modernisation des services
* La réduction des coûts

Pour les aéroports et groupes d’aéroports, le code IATA se compose de 3 lettres :

* GVA pour l’aéroport international de Genève
* BOG, pour l’aéroport de Bogota (Eduardo)

C’est très utile pour étiqueter le fret car cela limite les risques de mauvais acheminement des marchandises.

## Les intervenants

* L’agent de fret aérien
* Le transitaire aérien (prend en charge les marchandises à l’aéroport et qui s’en occupe jusqu’à leur chargement dans l’avion) : plus complexe en aérien qu’en maritime (positionnement sécurisé des marchandises en entrepôt, casier judiciaire vierge pour les employés… par crainte d’attentats terroristes)
* Le chargeur
* La compagnie aérienne

Tous ces intervenants sont présents dans les aéroports, qui sont de moins en moins des structures publiques et appartiennent de plus en plus à des compagnies aériennes privées.

## Les moyens

* Les avions mixtes (marchandises et passagers) exploités par les compagnies aériennes : ils transportent 58% du fret aérien
* Les avions cargo qui ne transportent que des marchandises : ils représentent 28% du fret aérien.
* Les intégrateurs qui transportent essentiellement des marchandises « urgentes » ou « précieuses » (type contrats, lettres avec échantillons, logiciels, bijoux d’une grande valeur…). Ce sont des commissionnaires de transport qui offrent tous les services « de bout en bout » et disposent de leurs propres moyens de transport. Exemple : DHL, UPS, TNT Express. Ils représentent 16% du fret aérien.
* Les aéroports : de très nombreux aéroports disposent d’un secteur dédié au traitement du fret aérien.

## La tarification en conventionnel

Le tarif est donné pour un poids en kilos entiers, d’aéroport à aéroport.

*1ère étape Détermination du poids taxable (en kilo entier)*

1T = 6m3 ex : 200kg en poids réel et 3m3 🡪 3/6 = 0,5 T 🡪 0,5 x 1000 = 500kg en poids théorique / fictif

Poids taxable = 500kg

|  |  |
| --- | --- |
| M (minimum de taxation) | 60 |
| N (prix au kilo) | 3,70 |
| 50 | 3,20 |
| 100 | 2,90 |
| 200 | 2,50 |
| 500 et + | 2,00 |

*2ème étape Multiplier le nombre de kilos (poids taxable) par le prix au kilo dans la tranche de poids*

Ex : de CDG (Charles De Gaulle) à JFK

*3ème étape Application EVENTUELLEMENT de la règle du « payant pour »*

Expédition : poids taxable = 95kg

Coût du fret : 95 x 3,20 = 304€ MAIS 100 x 2,90 = 290€ donc dans ce cas, plus intéressant de payer pour 100kg

*4ème étape Application des taxes et autres surcharges*

Pas de règle IATA dans ce cas, chaque compagnie aérienne impose ses propres taxes.

## La tarification en ULD

ULD = Unit Load Device = conteneurs aériens (normalisés IATA)

*1ère étape Déterminer l’ULD adaptée*

Pour chaque ULD :

* Un forfait pour un poids pivot
* **SI** l’expédition dépasse en poids réel le poids pivot, on applique un prix au kilo supplémentaire

*2ème étape Calculer le coût du fret en fonction des dimensions des marchandises et de leurs poids*

## Les documents de transport aérien

La **Lettre de Transport Aérien** (**LTA**) ou **Air Way Bill** (**AWB**) est un document normalisé dans le cadre de l’IATA complétée légalement par l’expéditeur, en pratique complétées par l’agent aérien.

L’expéditeur est responsable des énonciations qui sont portées sur ces LTA. La LTA est **signée par la compagnie aérienne** puis remise au chargeur avant l’embarquement effectif de la marchandise : **elle ne certifie pas que la marchandise a été chargée**. C’est un document moins sûr qu’un connaissement maritime.

C’est donc le billet de transport de la marchandise.

En cas de groupage de fret avion, une LTA est établie pour l’ensemble du lot entre le groupeur (le transitaire) et la compagnie aérienne : c’est le **MASTER AIR WAY BILL** (**MAWB**).

Chaque chargeur reçoit du groupeur un document individualisant son envoi dans le groupage. Ce document émis à entête du groupeur (et par le groupeur) s’appelle une **HOUSE AIR WAY BILL** (**HAWB**).

## Limites et avantages du transport aérien

**Avantages / Utilisation**

* Rapidité
* Sécurité de la marchandise (manutention horizontale)
* Délais de livraison courts et souvent fiables
* Emballage peu coûteux
* De nombreuses zones géographiques peuvent être desservies

**Inconvénients / Limites**

* Prix élevé qui proscrit l’envoi de marchandises denses ou de faible valeur
* Les produits transportés doivent être des produits à forte valeur ajoutée ou urgents
* Capacité limitée
* Interdit à certains produits dangereux
* Volatilité du prix du fuel
* Ruptures de charge
* Règles de sûreté très importantes et contraignantes

Module 8 : Le transport terrestre : fluvial, routier et ferroviaire

# Le transport fluvial

## Généralités

Le réseau des voies navigables est très dense en Europe. En développant le réseau fluvial, cela permettrait aux pays européens de réduire considérablement leur empreinte carbone. Ce réseau est donc en train d’être modernisé.

France : 8 501km Allemagne : 7 339km Pays-Bas : 5 046km…

En Europe, cela représente 38 000km au total, 450 millions de tonnes de marchandises et +17% en 10 ans.

Évolution de ce mode de transport :

* De plus en plus pour le post-acheminement
* Pour certaines destinations, bonne alternative à la route
* Péniches et barges de plus en plus spécialisées

Deux types d’acteurs :

* Les artisans bateliers
* Les compagnies de navigation

## Les moyens de transport fluvial

* Le **touage** : un train de péniches tiré par un bateau- treuil (locomotive) appelé le **toueur**
* Le bateau automoteur (la péniche)
* Le bateau citerne : conçu pour le transport des marchandises liquides en vrac, exemple pétrolier ou pinardier.

Les convois fluviaux sont constitués :

* D’un **bateau pousseur** : ce bateau a pour fonction de pousser et manœuvrer le train de barges
* De **barges**, dont les dimensions peuvent varier (non motorisées)

## Avantages et limites

**Avantages / Utilisation**

* Très économique car peu coûteux en énergie
* Adapté aux tonnages importants
* Peu polluant

**Inconvénients / Limites**

* Très lent
* Manque de flexibilité du transport
* Écluses à passer sur certains endroits (Canal du midi par exemple)

## Les documents de transport

* Connaissement à l’international
* Lettre de transport pour le post-acheminement

# Le transport routier

Le transport routier international de marchandises en Europe, y compris le cabotage, représente 45% des marchandises transportées dans l’Union.

## Caractéristiques techniques

Les camions se déclinent en de multiples modèles en fonction du type de biens transportés. Il existe plusieurs configurations possibles :

* Un porteur auquel est accrochée parfois une remorque
* Un tracteur auquel est accrochée une semi-remorque
* Possibilité de transporter par conteneur
* Possibilité de réaliser du transport combiné (rail ou fluvial/route) ou multimodal (maritime/route ou fluvial)

## Les documents de transport et tarification

Le document utilisé est la **lettre de voiture** (**CMR**). Il y a autant de lettres de voiture que de transporteur. En cas d’avaries sur la marchandise, c’est sur ce document que devront être lisibles les réserves.

La tarification : aujourd’hui il existe une **liberté des tarifs**. Souvent par tranche de poids indivisible (entière) ou non, avec tarif dégressif, et application de la règle du payant pour (payé pour plus de poids si le tarif est plus avantageux).

Pour le groupage, le volume est fréquemment pris en compte sur la base d’un rapport poids / volume de 1T = 3m3.

## Avantages et limites

**Avantages / Utilisation**

* Flexibilité dans les horaires et les lieux de livraison
* Compétitif
* Pas très coûteux

**Inconvénients / Limites**

* Encombrement des routes
* Pollution importante
* Risques importants d’accidents

# Le transport ferroviaire

## Généralités

Il peut s’effectuer par wagon isolé ou par train entier.

L’objectif de la Communauté européenne est que le trafic ferroviaire soit multiplier par 2 d’ici 2015. Il faut donc développer l’intermodalité, c’est-à-dire faire en sorte qu’il soit facile de passer du camion au train, du train au fleuve, du fleuve à la route etc…

Ce transport ferroviaire est en pleine mutation car il y a une liberté totale (et théorique) du transport ferroviaire. Cela rend difficile d’estimer l’évolution de ce mode de transport dans le futur, car dorénavant tout train de n’importe quelle nationalité peut circuler sur le territoire français.

## Le document de transport

Le document de transport s’appelle la lettre de voiture internationale.

## Avantages et inconvénients

**Avantages / Utilisation**

* Développement des ITE (Installations Terminales Embranchées) : les pouvoirs publics font venir des voies ferrées dans les zones industrielles pour faciliter le chargement des marchandises à bord des trains.
* Convient aux longues distances avec des tonnages importants
* Peu polluant

**Inconvénients / Limites**

* Pas très flexible
* Installations ferroviaires sujettes au vandalisme
* Infrastructures limitées

# Le ferroutage : transport combiné rail/route

## Généralités

C’est un développement d’infrastructures non loin des autoroutes et des chemins de fers. Cela permet de mettre en œuvre des techniques de transports telles que le transport d’un camion entier par train ou d’une partie, de conteneurs ou par le biais de pont mobile pour faire l’échange rail / route.

## Avantages et inconvénients

**Avantages / Utilisation**

* Désengorgement des routes
* En Suisse par exemple, il est interdit de passer en camion, le ferroutage est donc une bonne solution de compromis

**Inconvénients / Limites**

* Peu rentable pour les compagnies ferroviaires
* Coûts élevés

Module 9 : La solution transport

## Pour des opérations ponctuelles…

… Il s’agit de choisir :

* + Le mode et le moyen de transport
  + L’emballage
  + Le transitaire

Tout cela en fonction de la destination, de la nature des marchandises et des délais imposés. Pour déterminer cela, il faut analyser chaque opération ponctuelle et pour discuter utilement avec le transitaire, il va falloir lui donner des instructions telles que :

* + L’incoterm de la vente pour qu’il sache de quoi il devra s’occuper (son rôle ne sera pas le même selon l’incoterm de vente choisi)
  + La date de disponibilité des marchandises chez le vendeur et la date à laquelle le client veut être livré (délais de livraison)

Le choix de la solution par l’entreprise va dépendre essentiellement du prix et de la sécurité.

## Pour les courants d’affaires réguliers

Cela concerne les entreprises à la fois qui ont des clients à l’international et qui achètent à l’étranger.

*1ère étape Analyse des flux*

Elle permet de savoir la fréquence d’expéditions et d’importations une entreprise effectue dans chaque pays en moyenne sur l’année, pour optimiser les coûts.

On croise la fréquence, les destinations/provenances mais aussi les volumes échangés.

*2ème étape Analyse des infrastructures disponibles près de l’entreprise*

*3ème étape Les alternatives possibles*

Au niveau de différents critères :

* + Mode de transport
  + Conventionnel / Multimodal
  + Envoi(s) complet(s) / Groupage(s)

*4ème étape Sélectionner un prestataire et demander des cotations selon les choix possibles*

Mandataire / Commissionnaire ?

Quels prix selon les destinations et les solutions envisageables ?

*5ème étape Optimiser la solution*

* + Le coût **global**
  + Les services rendus
  + La sécurité
  + Les délais

*6ème étape Négocier avec les intermédiaires, sur la base des flux annuels prévisible*

Module 10 : La gestion de la vente internationale

# La remise de l’offre export

## Le contenu

1. Pour les produits « standards »

Pour ces produits, il y aura un tarif fixe pour tous les clients qui sera précisé selon les incoterms et selon les quantités. Il y aura donc un ensemble de conditions de vente appelées CGVE (Conditions Générales de Ventes Export).

1. Pour les produits « spécifiques »

Pour ce type de produit, il y aura une offre spécifique pour chaque client. Elle reprendra tous les éléments cités précédemment mais il n’y aura pas de CGVE applicables à tous les clients.

## La présentation matérielle de l’offre

1. Pour les produits « standards »

Catalogue destinés aux distributeurs, avec les prix publics. Les distributeurs ayant une marge de 30 à 40% sur les produits qu’ils revendent, ils doivent donc décider eux-mêmes du prix qu’ils voudront et négocier avec les vendeurs. Cela permet à l’entreprise qui vend de ne pas afficher ses vrais prix.

Factures pro-forma, qui sont des devis établi sur la base d’une commande spécifique. Elle contient la description précise des marchandises, l’incoterm choisi, le prix des marchandises et la date de validité de l’offre spécifique.

1. Pour les produits « spécifiques »

Dossier d’offre, qui reprend les caractéristiques de la proposition et les prix selon les différentes variantes.

# La commande et la réception de la commande

*1ère étape Vérification de la disponibilité des produits et des délais*

*2ème étape Enregistrement de la commande*

*3ème étape Préparer l’expédition*

# Préparer l’expédition

## Organiser la logistique

Contacter le transitaire (lui transmettre les instructions)

## Préparer la liasse documentaire

* **Obligatoire** La facture définitive (strictement identique à la facture pro-forma pour les produits « standards » ou au dossier d’offre pour les produits « spécifiques »)
* **Obligatoire** Le ou les document(s) de transport
* **Obligatoire** La liste de colisage (description physique de chaque colis : nombre, dimensions, poids)
* Les documents douaniers

## Accomplir les formalités liées au paiement

* Couverture des risques de charge
* Prendre les mesures de sécurisation du paiement (par un crédit documentaire ou par l’encours à l’assurance-crédit)

# Le suivi de commande

* S’assurer de la livraison chez le client
* Payer les prestataires
* Vérifier le paiement à l’échéance

Module 11 : La douane

# Missions

## Mission fiscale

Elle doit rapporter de l’argent à l’État : elle représente 13% de ses recettes. Elle s’applique à tous les pays tiers (hors UE). L’UE est une union douanière avec une uniformité douanière pour tous les pays membres de l’UE. Le TEC s’applique à toutes les marchandises et tous les pays de l’UE.

Les pays payent des droits de douane et des accises (en particulier sur les alcools, le tabac et les produits pétroliers). Les pays tiers payent aussi le recouvrement de la TVA à l’exportation en France.

La douane lutte aussi contre les fraudes au budget communautaire et la contrebande des produits fortement taxés (alcool, tabac).

## Mission de soutien à la compétitivité économique des entreprises

*Procédure de dédouanement à domicile (PDD)* : facilité accordée aux entreprises avec flux réguliers à l’export et/ou à l’import (en dehors de l’UE) pour réaliser les procédures de dédouanement de chez elles.

*Procédure de domiciliation unique* *(PDU)* : concerne les entreprises ayant des points de vente ou des usines répartis sur le territoire ; au siège social, elles auront un service qui s’occupera de dédouanement de toutes les succursales.

*Procédure de domiciliation unique communautaire (PDUC*) : concerne les entreprises ayant des points de vente ou des usines répartis sur toute l’UE ; elles auront un regroupement de toutes les procédures de dédouanement au même endroit.

La douane peut aussi conseiller les entreprises avec des cellules-conseil pour les PME. Elle établit également les statistiques du commerce international. Elle doit faire respecter les règles des politiques commerciales et agricoles, par exemple la PAC (Politique Agricole Commune).

Elle doit protéger l’économie contre les pratiques déloyales, telles que le dumping ou les contrefaçons. Un dumping se définit comme le fait, pour un producteur tiers (hors de l’UE), de vendre son produit à l’exportation vers la Communauté, à un prix inférieur au prix auquel il vendrait ce même produit sur le marché local.

*La contrefaçon*

Une contrefaçon imite un article, reproduit sa marque ou l’un de ses signes distinctifs sans autorisation. Selon les spécialistes, les produits les plus contrefaits sont les médicaments, les alcools, les jouets, les cosmétiques, les vêtements, les pièces détachées automobiles…

Tous ont une incidence sur la santé et/ou la sécurité des consommateurs. La contrefaçon a coûté 6 milliards aux entreprises françaises en 2008.

## Mission de protection et de sécurité

* + Des citoyens
  + Des biens culturels
  + De la pollution maritime

# Les régimes douaniers

Le régime douanier est un statut juridique donné à la marchandise à l’issue de son dédouanement.

Doit-on des droits de taxes ? Y aura-t-il des contrôles ?

* A l’exportation : que pour les marchandises qui quittent *définitivement* le territoire de l’UE vers un pays tiers.

## Le régime douanier commun

* A l’exportation, malgré l’exonération de droits et taxes, les marchandises sont accompagnées de documents.
* A l’importation, dette douanière à payer et deux types de régimes :
  + Le régime de « mise en pratique libre » MLP
  + Le régime de « mise à la consommation » MAC

## Le régime économique

Il permet de ne pas s’acquitter des droits de douane ou pas entièrement ou pas immédiatement. Il a été mis en place pour augmenter la compétitivité des entreprises européennes. Il nécessite une autorisation préalable.

Il en existe 3 types :

1. Le régime de l’entrepôt

A l’import ET à l’export. Il permet de stocker les marchandises à un endroit sans payer les droits de douane tant qu’elles ne sont pas vendues ou réexporter (droits et taxes exigibles qu’en cas de commercialisation en UE). Il représente un avantage de trésorerie.

1. Le régime de l’admission temporaire

Cela permet à des marchandises d’être admises sur le territoire douanier à conditions qu’elles repartent de suite. Cela permet de ne payer de droits de douanes et les marchandises doivent rester telles quelles. Elles doivent ré exportées en l’état.

Cas particuliers :

* Les marchandises en retour : une entreprise qui a expédié des marchandises pour qu’elles soient vendues et elles ne le sont pas, elles reviennent chez l’expéditeur.
* Le carnet ATA : carnet à souche. L’entreprise qui participe à un salon emporte des échantillons accompagné d’un carnet ATA sur lequel elle remplit les marchandises aller doivent être les mêmes qu’au retour. Ce sont des marchandises de démonstration.

1. Les régimes adaptés à la fonction de transformation des produits

Il y a des accords internationaux qui permettent de ne pas payer des droits de douanes dans le cadre d’opérations de sous-traitance. Avec ses opérations de sous-traitance on va pouvoir bénéficier de :

* Perfectionnement actif : importation des marchandises à transformer d’un pays tiers et ensuite ré exportation vers un pays tiers. Il y a une transformation au sein de l’UE donc on parle bien de perfectionnement actif.
* Perfectionnement passif : exportation des marchandises à transformer vers un pays tiers et ensuite réimportation du pays tiers. Utile car permet de renforcer la compétitivité et soutient l’activité au sein de l’UE.

## Les régimes de transit

Les régimes de transit sont applicables lorsque les marchandises entrent sur le territoire de l’UE par un point d’entrée autre que celui du pays destinataire. Les marchandises ne font que passer. Il existe trois types de transit :

1. Transit communautaire externe

Des marchandises qui viennent de Brésil qui arrivent à Anvers, qui sont mises en libre pratique à Anvers et qui vont voyager sous couverture d’un document (un T1) pour être mise à consommation à Lyon. Mise à transit entre Anvers et Lyon. Les marchandises viennent d’un pays tiers et elles sont mises à disposition dans un pays de l’Union Européenne.

1. Le transit commun

UE et AELE (Association Européenne de Libre Echange)

1. Transit international routier (TIR)

Transport de marchandise qui vienne de pays tiers et qui sont destinés à être consommés dans des pays tiers. Les transporteurs sont extrêmement contrôlés. Les documents sont des carnets TIR.

## Quel régime douanier choisir ?

* + Une entreprise participe à un salon professionnel au Japon. Les commerciaux emportent du matériel d’exposition qui ne sera pas vendu : on achète un carnet ATA.
  + Importation d’oranges du Maroc pour transformation en jus de fruits réexportés dans les Emirats Arabes Unis : Perfectionnement Actif
  + Importation d’huile d’olive tunisienne pour une réexportation vers le Canada et les Etats-Unis : transit international, donc régime de l’entrepôt.

## Les opérations de dédouanement

Qui dédouane : Le propriétaire des marchandises ou un agent de douane

* A l’exportation, le dédouanement doit être réalisé pour des marchandises envoyées à destination des pays tiers ou vers les DOM/TOM. Les formalités export concernent aussi les DOM/TOM. Les formalités s’effectuent au bureau de douane ou « à domicile ». Les documents à produire à l’exportation sont : Exemplaire 3 du DAU (Document Administratif Unique), une facture commerciale, une liste de colisage, un titre de transport.
* A l’importation il existe deux types de procédures : « normale » ou « simplifiée ». Les documents à fournir sont les mêmes que pour l’exportation mais en plus : l’espèce tarifaire, l’origine et la valeur douane. Ce trio dépend :
  + Les taux de droit de douane et de TVA
  + Les éventuelles taxes parafiscales et les droits antidumping
  + Les formalités diverses (documents, conformité aux normes…)
  + Préférence tarifaire éventuelles
  + Les prohibitions, restrictions quantitatives, autres mesures de surveillance.

1. L’espèce tarifaire

Numéro de nomenclature douanière attribué à chaque marchandise par le **Tarif Douanier Commun (TDC)**. Le **TARIC** permet de trouver le numéro de la marchandise. Chaque marchandise a un numéro attribué. Le TARIC est consultable en ligne. En cas de doute, l’importateur peut déposer une demande de **RTC (Renseignement Tarifaire Contraignant)**.

1. L’origine

Il est essentiel de déterminer l’origine finale d’un produit importé pour :

* Des fins statistiques
* Appliquer la bonne réglementation
* Payer le bon taux de douane
* Déterminer le marquage de l’origine du produit

Chaque union douanière fixe des règles pour déterminer l’origine des produits. Les critères précisés par les gouvernements :

* Changement de classification tarifaire
* Pourcentage ad valorem de produits étrangers
* Nature de l’opération de transformation

Le document qui prouve l’origine du produit grâce à un EUR1. Le document fourni par l’exportateur et visé par les douanes de pays exportateurs.

Les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) : accords signés entre l’UE et eux. De la part de l’UE c’est pour favoriser leur développement de ces pays en faisant payer des droits de douane venant de ces pays.

1. La valeur en douane à l’importation

C’est la valeur des marchandises au point d’entrée dans l’UE.

* Pour les marchandises qui arrivent par bateau = incoterm CIF ou CIP port d’arrivée.
* Pour les marchandises qui arrivent par avion = incoterm CIP diminué de la part du trajet au-dessus de l’UE.
* Au point d’entrer dans l’UE = incoterm CIP à la première frontière européenne.

1. La valeur assujettissement à la TVA

La TVA est une taxe à la consommation et elle est exigible lors du passage en douane et sur la base d’imposition suivante :

Valeur en douane + Droits de douane et autres taxes intérieures + Frais accessoires jusqu’au premier lieu de destination à l’intérieur du pays.

Elle permet de calculer la valeur DDP au final. L’ensemble des sommes dues à l’Administration douanière s’appelle la **liquidation douanière**.