

TENDANCES

Bouleversement durable du marché mondial du fret

SUPPLY CHAIN

Les enjeux du verdissement et de la digitalisation

BOÎTE À OUTILS

Les meilleures pratiques internationales en six étapes

GUIDE 2021

LOGISTIQUE & TRANSPORT À L'INTERNATIONAL



FACTOFRANCE
— LA RÉFÉRENCE DE L'AFFACTURAGE

OXYGÉNEZ VOTRE TRÉSORERIE

DU FINANCEMENT À LA SÉCURISATION
DE VOTRE POSTE CLIENTS

plus de
50 | ans d'expérience
en affacturage

Financement en Euros ou
en devises en moins de | **24h***

100 | pays analysés et couverts
par l'offre FactoFrance

**Parce que le développement de votre entreprise
et les délais de paiement pèsent sur votre trésorerie,
FactoFrance vous accompagne à travers une approche
personnalisée permettant d'analyser et de mettre en place
des solutions de financement adaptées à vos besoins.**

POUR PLUS D'INFORMATIONS : www.factofrance.com

Logistique & transport à l'heure de la transformation

Par Christine Gilguy

Plus 8 % : c'est le taux de croissance que devrait connaître le commerce mondial de marchandises en 2021, après une année 2020 catastrophique (-5,1 %) mais atypique, marquée par le déferlement de la Covid-19 sur le monde et les vagues successives de la pandémie. Une perspective positive, renforcée par l'avancée des campagnes de vaccination et tirée par la reprise en Asie

et aux États-Unis, même si demeurent beaucoup d'incertitudes. Pour les chargeurs, une chose est certaine, il va falloir faire avec et continuer à s'adapter. Car les fortes perturbations que connaissent les transports maritimes et aériens, avec pénurie de conteneurs et flambée des taux de fret, ne sont pas près de s'atténuer. De nombreux observateurs ne voient pas de retour à la normal avant fin 2021, voire 2022.

Surtout, au-delà de ces effets conjoncturels, cette crise sanitaire a accéléré des tendances de fond déjà à l'œuvre avant la pandémie, qui obligent tous les acteurs de la logistique et du transport à se transformer : relocalisation partielle d'activité pour réduire la dépendance à l'Asie, exigences croissantes en

matière de réduction des émissions de CO₂, essor de l'e-commerce, digitalisation accélérée des opérations et du pilotage des supply chain...

À cet égard, ce numéro est truffé de QR code qui vous permettront d'accéder à des contacts et des contenus complémentaires.

Les tendances de l'offre, la boîte à outils

Autant de tendances de fonds analysées dans **la première partie de ce numéro**, avec de nombreux témoignages d'experts, chargeurs, logisticiens, transporteurs, opérateurs portuaires, prestataires de solutions digitales.

La deuxième partie est constituée de notre traditionnel **guide pratique à l'usage des entrepreneurs de l'international** entièrement mis à jour. Il passe en revue, au cours d'un parcours en six étapes, les meilleures techniques et pratiques pour exporter, choisir un prestataire, expédier en et hors d'Union européenne, importer, et enfin s'y retrouver dans les formalités douanières.

Les tendances de l'offre de transport et logistique, et le mode d'emploi de ses outils : un super guide pour gagner à l'international en 2021 !

LE MOCI

ÉDITEUR LE MOCI

26-28 rue Danielle Casanova
75002 Paris - France
www.lemoci.com

Directeur de la publication :
Nicolas Beaumont

RÉDACTION

Directeur des rédactions : Serge Leblal
sleblal@it-news-info.com

Rédactrice en chef : Christine Gilguy
christine.gilguy@lemoci.com

Chef de rubrique : Sophie Creusillet
sophie.creusillet@lemoci.com

Ont participé à ce numéro :
Alexandre Cuvelier, Bruno Mouly

Maquette : Delphine Miot
delphine.miot@lemoci.com

Secrétariat de rédaction :
Patricia Tourneville

Conception graphique : ND Conseil

PUBLICITÉ & ÉVÉNEMENTS

Directrice commerciale :
Christelle Cadiou
christelle.cadiou@lemoci.com

GESTION, ADMINISTRATION

Comptabilité, gestion :
Éric Herrero
eric.herrero@lemoci.com

Fabrication :
Avec l'aimable collaboration de *La Vie du Rail*

Impression :

RAS - Villiers-le-Bel (95)

Commission paritaire :

Publication n° en cours

ISSN : 0026-9719.

Dépôt légal à parution.

L'adresse électronique des collaborateurs permanents est : prenom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction.

Photo de couverture :

Pannawish Jarusilawong-istock

Magazine mensuel

LE MOCI

Service abonnements
29, rue de Clichy, 75009 Paris
Tél. : 01 80 98 47 00
Contact : abonnement@lemoci.com



Sommaire

8 LES TRANSPORTS DÉSTABILISÉS

→ **Le point de vue** de Dominique Mathern

14 LE DÉFI DE LA RELOCALISATION

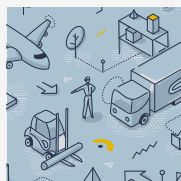
→ **Le point de vue** de Jean-Michel Garcia

18 L'ENJEU ENVIRONNEMENTAL

→ **Le point de vue** de Florence Ughetto

24 TECHNOLOGIES DIGITALES

- **L'essor** des outils de « tracking »
- **La digitalisation** facilite les opérations portuaires



32

GUIDE PRATIQUE À L'USAGE DES ENTREPRENEURS

- **Étape 1** Par où commencer
- **Étape 2** Choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport
- **Étape 3** Expédier hors de France
- **Étape 4** Expéditions régulières
- **Étape 5** Première importation
- **Étape 6** Les formalités douanières

GUIDE 2021



© P. Jaruslawong-istock

LES SUPPLY CHAIN INTERNATIONALES À L'HEURE DE LA RÉSILIENCE ET DE L'URGENCE ÉCOLOGIQUE

Par Bruno Mouly



Audiocast

cutt.ly/LbSp3Do



Le secteur de la logistique et du transport et semble avoir passé le gros de la tempête sanitaire pour repartir en 2022 sur des bases solides de résilience et de transition écologique. Les chargeurs doivent toutefois faire face à une hausse durable et généralisée des coûts du fret et contribuent à l'accélération de la digitalisation du pilotage des opérations.

Frappées par la crise sanitaire, les supply chain mondiales traversent depuis un an une zone de turbulence inédite qui déséquilibre les trafics maritimes, asphyxie les ports et sature le fret aérien, avec à la clé une envolée sans précédent des coûts du transport.

Les circuits logistiques mondiaux auront souffert de l'effondrement du commerce international en 2020, entraînant un manque crucial de capacités de moyens de transport dans le maritime, et dans l'aérien, avec la chute des vols passagers qui embarquent en général une grande partie des volumes de marchandises.

Mais des signes encourageants de la reprise du commerce international en ce début d'année ravivent l'espoir de voir le bout du tunnel fin 2021.

Certes, le transport international devrait ressentir encore quelques mois les soubresauts des effets de la pandémie, comme « la congestion des ports qui devrait durer jusqu'à septembre 2021 », selon Dominique Mathern, représentant en France du port d'Anvers, ou la persistance de la sous-capacité de porte-conteneurs maritimes. Mais l'embellie émerge néanmoins. « On investit dans l'achat de conteneurs pour rajouter une capacité de 230 000 EVP à la fin juin 2021 sur nos navires dont on va accroître le nombre de cinq porte-conteneurs de 23 000 EVP supplémentaires sur l'axe Asie-Europe », révèle Sami Fouadh, directeur des agences France de CMA-CGM.

Relocalisations partielles d'activité

Si l'épidémie de Covid-19 a bouleversé et déstabilisé les supply chain internationales, elle aura cependant eu le mérite d'accélérer leur résilience et leur robustesse aux aléas du transport international en révélant aux entreprises la trop forte dépendance de leur sourcing à l'égard de l'Asie et de la Chine. Du coup, les industriels réfléchissent à des relocalisations partielles d'activités plus proches de leurs



En savoir plus
avec le Moci

cutt.ly/SbPP4tu





Union TLF

cutt.ly/hbPAtwW

zones de chalandises pour raccourcir leur supply chain. « Les entreprises lanceront la réorganisation de leurs chaînes d'approvisionnement en 2022 », estime Eric Hémar, président de l'Union TLF, Transport et logistique de France.

La digitalisation croissante des opérations de transport participe également à l'agilité et à la résilience des supply chain. Chargeurs et commissionnaires de transport utilisent de plus en plus des plateformes logicielles qui donnent une visibilité totale en temps réel de leurs flux maritimes, routiers et ferroviaires pour pallier tout imprévu ou congestion. Et le lancement du réseau télécom 5G va faciliter et optimiser les services portuaires.

Un nouveau souffle environnemental

En attendant, le secteur du transport international se donne un nouveau souffle environnemental, en entamant sa transition écologique. Face durcissement des réglementations et sous la pression de leurs clients chargeurs, transporteurs routiers, maritimes et aériens équipent progressivement camions, navires et

« Les entreprises lanceront la réorganisation de leurs chaînes d'approvisionnement en 2022 »

avions de motorisations propres, avec de technologies acceptant les carburants alternatifs au diesel ou au fuel, comme le GNL pour les navires, le GNV et l'électricité pour les camions ou le kérosène « vert » pour les avions. L'année 2022 s'annonce comme une période charnière, vers des transports propres et durables et des supply chain agiles et résilientes. ■



En savoir plus avec le Moci

cutt.ly/JbPAa20

Commerce mondial : L'OMC TABLE SUR UNE FORTE REPRISE EN 2021, AVEC DES INCERTITUDES

Après s'être effondré au deuxième trimestre 2020, sous l'effet de la crise sanitaire liée au Covid-19, le commerce de marchandises s'est montré plus dynamique qu'anticipé au second semestre, et a finalement baissé de 5,3 % sur l'ensemble de l'année 2020, selon l'OMC. En 2021, celle-ci table sur une forte reprise de 8 %, mais avec de nombreuses incertitudes liées à l'efficacité des campagnes de vaccination contre le SARS-CoV-2.

Dans le scénario optimiste conçu par l'OMC, la production et la diffusion de vaccins s'accroissent, ce qui permet d'alléger plus rapidement les mesures de restriction. Cela pourrait ajouter environ 1 point de pourcentage à la croissance du PIB mondial et environ 2,5 points à la croissance du commerce mondial des marchandises en volume en 2021. Le commerce retrouverait la tendance antérieure à la pandémie d'ici au quatrième trimestre de 2021.

Dans le scénario pessimiste, la production de vaccins ne permettrait pas de faire face à la demande, et/ou de nouveaux variants du virus apparaissent contre lesquels les vaccins sont moins efficaces. La croissance du PIB mondial pourrait alors perdre 1 point de pourcentage en 2021 et la croissance du commerce près de 2 points.

Mercedes-AMG Petronas Formula One Team

Comment l'analyse des données
est devenue un avantage
concurrentiel majeur



Testez TIBCO Spotfire®, la solution
analytique, la plus complète du marché :
analyse prédictive, géolocalisation,
temps réel, data science intégrée

Official Team Partner

TIBCO®

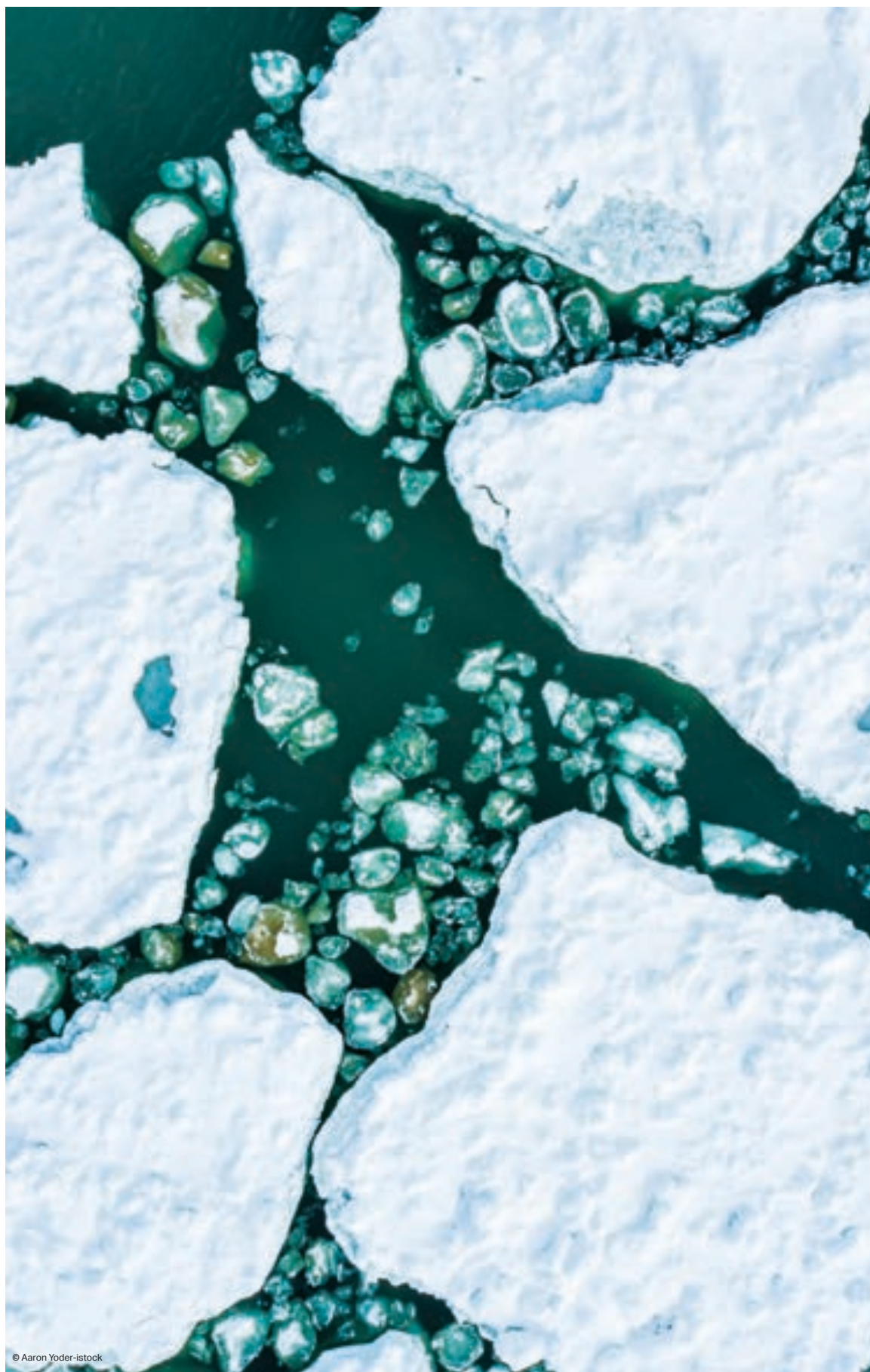


AMG
PETRONAS
FORMULA ONE TEAM

12

ENTRETIEN AVEC

Dominique Mathern,
représentant du port
d'Anvers en France.



© Aaron Yoder-istock



Dossier réalisé par
Bruno Mouly

CONJONCTURE

LA CRISE SANITAIRE DÉSTABILISE LES TRAFICS MARITIMES ET AÉRIENS

La pandémie de Covid-19 bouleverse le positionnement des compagnies maritimes entraînant un déséquilibre des flux entre les axes Asie-États-Unis et Asie-Europe. Lié aussi à la situation sanitaire, l'effondrement du nombre de vols passagers qui embarquent une grande partie des marchandises a engendré une sous-capacité de moyens cargo, créant des difficultés dans le fret aérien. Une conjoncture appelée à durer. Revue de détail.



 World Container
Index de Drewry
cutt.ly/9bPAgoN

L'ère de la surcapacité de moyens et des taux de fret bas dans le transport maritime est révolue, et pour un certain temps encore. La remontée des taux de fret maritime, dont le blocage du canal de Suez a joué le rôle d'étincelle, semble se confirmer.

Les taux étaient en hausse de 2 % mi-avril 2021 sur les routes Chine-Europe du Nord et Chine-Méditerranée, selon le World Container Index de Drewry, consultant britannique des volumes portuaires. Le taux a atteint 7 978 dollars US (USD) le conteneur 40 pieds sur la ligne Shanghai-Rotterdam.

« Nous constatons une nouvelle dégradation de la situation sur l'axe Asie-Europe. Une hausse des taux de fret pour les départs de navires à partir du 1^{er} mai est à prévoir, ainsi que des difficultés à obtenir des équipements. Pour les commissionnaires de transport et les chargeurs, il est indispensable de lancer leurs réservations de conteneurs au moins trois ou quatre semaines à l'avance », conseille Arthur Barillas, président d'Ovrsea, commissionnaire de transport digital.

Pénurie de conteneurs et envolée des taux de fret se poursuivent

La pénurie de conteneurs et l'envolée des taux de fret maritime se poursuivent donc depuis mars 2020.





© Port d'Anvers

La pandémie de Covid-19 a bouleversé les stratégies des compagnies maritimes dans le positionnement de leurs porte-conteneurs à travers le monde, avec à la clé un déséquilibre majeur en faveur de l'axe Asie-Amérique du Nord qui se retrouve avec un excédent de « boîtes » pleines et vides.

Il faut savoir que les routes transpacifiques entre la Chine et les États-Unis sont beaucoup plus rémunératrices pour les compagnies maritimes que les lignes Asie-Europe. Les géants Maersk, MSC ou CMA-CGM préfèrent en effet massifier leur capacité sur les routes transpacifiques, plus lucratives, en profitant de la forte demande américaine et de la reprise

« Les compagnies maritimes font ce qu'elles veulent »



En savoir plus
avec le Moci

cutt.ly/FbPARSh

économique de la Chine, au détriment de l'axe Asie-Europe où ils suppriment des navires.

« Les compagnies maritimes font ce qu'elles veulent. Tout le monde en pâtit avec des coûts de transport multipliés par deux ou trois », déplore Jean-Michel Garcia, délégué aux transports internationaux de l'Association des utilisateurs de transport de fret (AUTF).

Anticiper la réservation de conteneurs sur l'axe transatlantique

L'axe transatlantique Europe-États-Unis se met également à chauffer depuis quelques semaines. La forte consommation américaine, favorisée par le plan de relance du président Joe Biden, dope les importations depuis le Vieux Continent.

Du coup, dans un tel contexte de pénurie de conteneurs et de sous-capacité de moyens qui touchent les lignes transatlantiques, les taux de fret grimpent également. Il fallait compter mi-avril sur un taux de 2 623 USD le conteneur de 40 pieds entre Rotterdam et New York. Une situation paradoxale alors que la ponctualité des navires se dégrade, engendrant



En savoir plus
avec le Moci

cutt.ly/lbPA8zl



des retards et par conséquent la congestion des ports américains. « On est confronté à de fâcheux sauts d'escale pour le transport de nos eaux minérales Perrier sur l'axe maritime France-côte ouest des États-Unis à cause de la totale congestion du port de Long Beach à Los Angeles », confirme Thibaut San Galli, Overseas Transport manager de Nestlé Waters France.

En attendant, les exportateurs français et européens ont beaucoup de mal à trouver de la place sur les porte-conteneurs à destination des États-Unis. « On conseille d'anticiper et de réserver du fret six à huit semaines à l'avance pour limiter les risques de retard et de surcoût. Les compagnies maritimes peuvent en effet demander de payer au cas par cas une surcharge de 1 000 dollars en moyenne par conteneur pour passer en priorité ses réservations », souligne Jean de Lavernée, directeur des achats d'Ovisea.

Tension sur le fret aérien par manque de capacité

Face à ces difficultés, certains exportateurs se reportent sur le fret aérien. Mais la situation de

« On est confronté à de fâcheux sauts d'escale pour le transport de nos eaux minérales »

ce secteur est également tendue, notamment « par le manque de capacité lié à l'effondrement du nombre des vols réguliers passagers qui embarquent plus de 60 % des marchandises », selon Jean-Michel Garcia.

Avions cargo saturés, taux de fret élevés, aéroports qui commencent à être congestionnés... L'axe transatlantique aérien devient, lui aussi, un véritable casse-tête pour les exportateurs.

Cette situation difficile généralisée sur toute la planète a conduit certains acteurs, comme CMA CGM ou Bolloré Logistics, à mettre sur pied une offre de fret aérien. Bolloré Logistics a ainsi lancé son propre service charter entre l'Europe et diverses destinations d'Afrique de l'Ouest.

« Nous pensons que cette opération serait temporaire. Au regard de la très lente reprise des vols réguliers passagers, notre pont aérien s'est non seulement prolongé mais il se poursuit », explique Jérôme Petit, président Afrique de Bolloré Logistics.

Le logisticien a su également pallier les problèmes d'approvisionnement du continent africain depuis l'Asie, toujours liés à la chute de capacité de fret aérien, en lançant un affrètement en coopération avec Qatar Airways. « On assure ainsi le transport aérien de marchandises provenant d'Asie directement vers l'Afrique, qui représente 50 % des volumes de fret aérien importés d'Asie, l'autre moitié étant destiné à l'Europe », précise le dirigeant.

Le logisticien français opère notamment l'acheminement de marchandises via l'aéroport de Doha, au Qatar vers ceux d'Accra et de Lagos (Nigeria) pour couvrir l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest. ■



Audiocast

cutt.ly/HbSp4n0

ENTRETIEN AVEC DOMINIQUE MATHERN



Dominique Mathern est le représentant du **port d'Anvers** en France.

« La congestion portuaire va durer jusqu'en septembre »

La perturbation des trafics maritimes de conteneurs lié la crise sanitaire entraîne la saturation des principaux ports européens et mondiaux, sans compter le récent blocage du canal de Suez qui aggrave leur congestion. Décryptage de la situation du port d'Anvers, deuxième port européen, avec Dominique Mathern, son représentant en France.

Propos recueillis par Bruno Mouly



Profil LinkedIn
cutt.ly/ubPA5BX



Audiocast
cutt.ly/ybSp5Yw



Quelle est le bilan du port d'Anvers en 2020 ?

Dominique Mathern. Le port a bien résisté à la crise sanitaire. Avec un volume global traité de 230 millions de tonnes de marchandises, il n'a enregistré qu'une baisse de 3,1 % du trafic par rapport à 2019. Cela est dû à la diversification du port sur les types de marchandises et de trafics.

La bonne tenue de l'activité de conteneurs qui a crû de 1,3 % en nombre de conteneurs, à 12 millions, a aussi permis de compenser en partie les baisses sensibles des volumes notamment de vracs liquides, de vracs solides et de machines industrielles.

Et malgré le Brexit et la poursuite de la crise sanitaire, le résultat du 1^{er} trimestre reste positif par rapport au 1^{er} trimestre 2020, avec un trafic global identique de 59,1 millions de tonnes de marchandises. Le transbordement de conteneurs a encore augmenté de 2,3 % en EVP par rapport au T1 2020, bien qu'un certain nombre de défis opérationnels aient entravé l'exploitation des terminaux à conteneurs.

Quels sont ces défis ?

D. M. La crise du coronavirus entraîne des retards importants des porte-conteneurs dont les plus gros arrivent en même temps. Cela a pour effet de surstocker les conteneurs dédiés à l'export qui s'empilent sur les terminaux. Du coup, pour fluidifier les déplacements de conteneurs afin de les charger sur les navires

au bon endroit, l'autorité portuaire a dû ouvrir les terminaux 24h/24 et 7j/7 de façon à lisser les heures d'attentes, notamment des 400 à 500 camions pour charger les conteneurs. Ces retards des navires en provenance d'Asie, qui déstabilisent l'organisation des mouvements de conteneurs sur le port, sont liés à la congestion des ports chinois.

Ces perturbations entraînent-elles un problème de réservation de conteneurs ?

D. M. Bien sûr. Elles aboutissent à une pénurie de conteneurs vides dont les réservations sont compliquées pour les commissionnaires de transport. Les compagnies maritimes ne prennent plus les réservations « spot » et ne fonctionnent que par contrat.

Cette pénurie de conteneurs associée au manque de bateaux entraîne, de plus, une envolée des taux de fret à un niveau élevé jamais vu de l'ordre de 10 000 dollars US le conteneur de 40 pieds. Le rapport de force entre les compagnies maritimes et les chargeurs penchent largement en faveur des premières.

Le port d'Anvers ressent-il la congestion des ports américains qui ont été privilégiés par les compagnies maritimes sur l'axe Asie-Amérique, au détriment des lignes Asie-Europe ?

D. M. Oui, d'autant qu'Anvers est plus actif dans l'exportation de conteneurs vers l'Amérique du Nord qu'à l'importation. La congestion des ports américains et la suppression de porte-conteneurs des compagnies maritimes

« Ce marché manque d'une offre alternative, d'un outsider »

sur l'axe Asie-Europe perturbe l'activité export du port.

Cette situation difficile ne pourra pas être résolue tant que les trois plus grandes compagnies maritimes seront en situation de monopole sur le transport de conteneurs. Pourtant, les autorités chinoises font pression sur ces compagnies pour accroître le nombre de navires et faire baisser les prix. Et l'Union européenne a fait de même avec CMA-CGM pour l'inciter à mettre à l'eau davantage de navires. Ce marché manque d'une offre alternative d'un outsider, pour pallier le déficit de moyens de transport.

Le récent blocage du canal de Suez aggrave-il cette situation ?

D. M. L'incident du canal de Suez entraînera de nouveaux retards dans les escales de porte-conteneurs tout au long du deuxième trimestre. Cela va amplifier la congestion des ports en général, notamment celle de Rotterdam qui traite de très gros volumes de conteneurs, mais aussi du port d'Anvers.

La péripétie de Suez, qui a bloqué temporairement plusieurs centaines de navires, crée un goulet d'étranglement lorsqu'une dizaine d'entre eux arrivent en même temps au port d'Anvers. Tous les plannings de traitement des conteneurs sont ainsi bouleversés y compris pour les opérateurs ferroviaires et fluviaux qui les transportent dans l'hinterland portuaire.

La congestion des ports et celle d'Anvers va-t-elle durer ?

D. M. On ne peut résorber cette congestion rapidement lorsqu'on voit que la crise sanitaire perdure. Il va falloir du temps pour rééquilibrer le trafic maritime de conteneurs en faveur de l'axe Asie-Europe, si les principales compagnies maritimes veulent bien jouer le jeu et accepter de tirer moins profit de la situation.

Nos opérateurs de terminaux estiment que la congestion portuaire va durer jusqu'en septembre 2021. Pour le port d'Anvers, qui constitue un hub européen de transbordement de conteneurs où escalent 35 % des volumes « short sea » depuis la Scandinavie, la Russie et la péninsule ibérique, le plus tôt sera le mieux. ■

17

ENTRETIEN AVEC

Jean-Michel Garcia,
délégué aux transports
internationaux de l'AUTF.



© AllinikArt-istock



Dossier réalisé par
Bruno Mouly

SUPPLY CHAIN LE DÉFI DE LA RELOCALISATION D'ACTIVITÉ

La crise sanitaire pousse les entreprises à revoir l'organisation de leurs chaînes d'approvisionnement, et à réfléchir à des relocations partielles d'activités plus proches de leurs zones de chalandises afin de réduire leur dépendance à l'égard de la Chine et de l'Asie. Une tendance qui s'avère durable.



Audiocast

cutt.ly/8bSadAJ

Des coûts de transport intercontinentaux qui flambent, des ports maritimes congestionnés, une insuffisance de conteneurs sur certaines lignes maritimes, des délais de livraison fortement rallongés ou incertains... La crise sanitaire liée au Covid-19 continue de perturber le transport international de marchandises et bouscule ainsi les chaînes d'approvisionnement – ou supply chain – mondiales des entreprises.

Ce chamboulement des circuits d'approvisionnement et d'export amène aujourd'hui bon nombre de chargeurs à repenser l'organisation géographique et le mode de pilotage de leur supply chain, pour la rendre plus robuste et résiliente aux aléas du transport. Selon une récente étude du logisticien Bolloré Logistics et du cabinet britannique Transport Intelligence menée auprès de 422 professionnels (chargeurs, prestataires de transport...), 31 % des sondés pensent ainsi que l'éloignement des zones d'approvisionnement et leur concentration sur un faible nombre de pays pourraient être reconsidérés.

La volonté de raccourcir les chaînes d'approvisionnement

« Ce résultat traduit l'impact direct de la crise sanitaire sur le sourcing en Chine et en Asie du Sud-Est des entreprises qui ont du mal à s'y approvisionner pendant la crise. Elles ont pris conscience de leur trop forte dépendance à l'égard de quelques grands fournis- »

Une trop forte dépendance à l'égard de quelques grands fournisseurs asiatiques

seurs asiatiques. Ce qui les a pénalisées avec la chute des capacités d'acheminement de marchandises, entraînant une envolée des coûts du transport », analyse Olivier Boccara, Global Chief Commercial Officer de Bolloré Logistics.

Les entreprises réfléchissent ainsi à réduire leur dépendance notamment à la Chine par des relocalisations de sourcing plus proches. Des pays comme la Pologne, la Turquie ou le Portugal, ou bien la région du Maghreb devraient bénéficier de la volonté des chargeurs de raccourcir leurs chaînes d'approvisionnement. « Il n'y a pas de solution unique pour chaque marché, cela dépend surtout des composants ou des matières premières. L'idée est surtout de réduire les à-coups de la supply chain. Pour y remédier, les chargeurs nous demandent des solutions alternatives », confiait fin avril au quotidien *Les Échos* Marie-Christine Lombard, présidente du directeur du logisticien Geodis.

Certains logisticiens anticipent les relocalisations en Europe

Ainsi, face à l'accélération des réflexions sur la relocalisation de certaines activités, les acteurs du transport international commencent à adapter leur offre. C'est le cas du groupe français Bansard International.

Ce logisticien propose désormais d'élargir sa prestation routière à l'Europe occidentale (Allemagne, Pays-Bas, Espagne, Portugal), l'Europe de l'Est (Bulgarie, Roumanie, Pologne) et à la Turquie. Alors qu'il opérait seulement le transport routier de marchandises entre la France et le Maghreb pour accompagner le sourcing de ses clients en Afrique du Nord. « On anticipe la relocalisation partielle des fournisseurs ou des sous-traitants de nos clients, notamment en Bulgarie et en Roumanie, au détriment des homologues chinois ou asiatiques », confirmait récemment David

Vermeersch, son directeur Route International. L'offre de transport routier, désormais globale du groupe, doit permettre d'assurer les flux d'approvisionnement en matière premières et/ou en produits finis de ses clients de l'aéronautique, de l'automobile et du textile entre le Maghreb, la Turquie et l'Europe entière. Bansard International est ainsi en mesure d'importer les pièces provenant de Chine qui seraient ensuite préusinées ou préconfectionnées au Maroc ou en Tunisie, ou encore en Bulgarie ou en Roumanie, puis de les redistribuer dans les usines européennes de ses clients.

Assouplir le pilotage de la supply chain pour être réactif aux imprévus

Les chargeurs réfléchissent également à assouplir le mode de pilotage de leur supply chain, dont la planification souvent rigide est déstabilisée par les effets de la crise sanitaire. Il leur est donc plus que jamais indispensable d'avoir une bonne visibilité de leurs flux pour être plus réactifs aux imprévus. Les entreprises s'orientent ainsi vers des solutions alternatives de transport en fonction des différents niveaux de crise, pour éviter la rupture de la chaîne logistique et récupérer les produits, coûte que coûte.

L'explosion de l'e-commerce demande une logistique centralisée

Enfin, la pandémie a aussi pour effet d'accélérer l'explosion de l'e-commerce en raison de périodes de confinement des populations, propices à doper les commandes en ligne de biens de consommation. Elle pousse ainsi la logistique du commerce électronique à s'adapter, notamment en Europe. « Avec des modes de consommation de plus en plus uniformes, les consommateurs européens font de plus en plus d'achats en ligne transnationaux, obligeant les entreprises BtoC et les enseignes de distribution à standardiser leurs process et à avoir une vue plus globale de leur logistique pour couvrir l'Europe. Les prestataires qui les accompagnent devront donc disposer d'une plateforme logistique centrale et unique capable de couvrir l'Europe », conclut Eric Hémar, président d'ID Logistics, spécialiste de la logistique contractuelle, centré sur l'entrepôt et les biens de consommation. ■

ENTRETIEN AVEC JEAN-MICHEL GARCIA



Jean-Michel Garcia est délégué aux transports internationaux de l'**Association des utilisateurs de transport de fret (AUTF)**

Quelle est la stratégie des entreprises face à la crise sanitaire ?

Le contexte actuel provoqué par la pandémie a obligé un certain nombre d'entreprises à remettre à plat l'organisation de leurs approvisionnements. Mais pour Jean-Michel Garcia, délégué aux transports internationaux de l'Association des utilisateurs de transport de fret, il n'y a pas de recette miracle, les solutions se trouvent au cas par cas.

Propos recueillis par Bruno Mouly



Profil LinkedIn
cutt.ly/GbSprnZ3



Audiocast
cutt.ly/QbSapn4



Quelle est la stratégie des entreprises face à la crise sanitaire ?

Jean-Michel Garcia. Les sociétés recherchent en général une meilleure agilité vis-à-vis de leur sourcing lointain notamment d'Asie. Une tendance qui s'est amplifiée avec la crise. Pour cela, elles réfléchissent à relocaliser une partie de leurs activités en Europe pour sécuriser leurs flux d'approvisionnement. C'est ce que certaines font depuis le Brexit en rapatriant quelques-unes de leurs activités du Royaume-Uni, en France ou en Europe.

Repensent-elles aussi à réorganiser leurs stocks ?

J.-M. G. Elles envisagent de les rapprocher pour constituer des stocks avancés de sécurité, permettant de pallier les pénuries de matière première ou les ruptures de production. D'autant qu'elles peinent à gérer leurs flux internationaux de marchandises, confrontées à des retards dans les délais de livraison. Mais la relocalisation des stocks en Europe ou au Maghreb a un coût. Il faut trouver un entrepôt ou un prestataire d'entreposage.

Existe-t-il une solution idéale de relocalisation ?

J.-M. G. Il faut prendre les solutions au cas par cas. Pour rendre leur supply chain résiliente à la pandémie, les entreprises cherchent des solutions à moyen terme en fonction de leur secteur d'activités et de leurs besoins. Mais dans certains secteurs, comme la microélectronique, il est difficile de trouver des matières premières partout dans le monde. Du coup, nombre d'entreprises ne peuvent pas toujours se défaire de leurs fournisseurs asiatiques ou des capacités de production de leurs sous-traitants chinois. ■

21

FRET AÉRIEN

Il mise aussi sur
des carburants propres

22

ENTRETIEN AVEC

Florence Ughetto,
experte en logistique
durable du groupe
Renault.



Dossier réalisé par
Bruno Mouly

L'ENJEU ENVIRONNEMENTAL LES ACTEURS DU TRANSPORT INTERNATIONAL SE METTENT AU VERT

Sous la pression de leurs clients chargeurs et du durcissement des réglementations environnementales, les transporteurs routiers, maritimes et aériens équipent progressivement camions, navires et avions de motorisations propres, alternatives au diesel ou au fuel. L'empreinte carbone du transport devient un critère de compétitivité pour tous les acteurs de la supply chain.



Audiocast

cutt.ly/tbSagD7

Pour les entreprises, le développement durable relève de plus de plus d'une réelle prise de conscience écologique, face au durcissement des réglementations environnementales nationales, européennes et mondiales. Ainsi, nombre d'entreprises alignent leur stratégie bas carbone sur les niveaux fixés par l'accords de Paris, dont certaines sont signataires. Pour atteindre leur objectif de neutralité carbone, elles s'engagent notamment à réduire l'impact environnemental de leurs flux logistiques internationaux. Et répercutent ainsi de plus en plus leurs exigences sur leurs transporteurs.

« Nos clients sont attentifs aux émissions de gaz à effet de serre (GES), un critère qui prend de l'importance dans leurs appels d'offres et qui passent par l'utilisation de carburants alternatifs au diesel comme le gaz naturel pour véhicules (GNV) pour les camions », confirme Mathieu Cornu, secrétaire général d'Heppner, groupe français de messagerie, spécialisé également dans la commission de transport routier, maritime et aérien international, desservant plus de 190 pays, via son réseau d'agences et de partenaires.

GNL et limitation de la vitesse progressent dans le maritime

Du coup, les acteurs du transport international multiplient les initiatives de motorisation « propres ».





« D'ici à 2022, 32 navires du groupe seront propulsés au gaz naturel liquéfié »

Dans le transport maritime, armateurs et compagnies se mettent au diapason pour coller à l'objectif fixé par l'Organisation maritime mondiale (OMI) de réduire d'au moins 50 % les émissions de GES à l'horizon 2050. « Cela passe par des solutions vertes sur la motorisation et la vitesse des navires de marchandises », indique Marie-Noëlle Tiné-Dyèvre, conseiller du commerce extérieur (CCEF) et directrice du Cluster maritime français.

Pour réduire les émissions polluantes, l'OMI recommande ainsi de limiter la vitesse des voiliers et de recourir à de nouveaux moyens

de propulsion au gaz naturel liquéfié (GNL), notamment des porte-conteneurs. Le français CMA-CGM l'a bien compris et ne se prive pas de communiquer sur ses initiatives dans ce domaine. Il a récemment mis en service le premier porte-conteneur au GNL et en a commandé 8 autres. D'ici à 2022, 32 navires du groupe au total seront propulsés au GNL.

Ce carburant permet d'abaisser de 99 % les émissions de dioxyde de soufre, de 91 % les émissions de particules fines et de 92 % les émissions de dioxyde d'azote, selon CMA-CGM.

Un service maritime au biogaz

Mieux, la compagnie a décidé de lancer la première offre de service maritime bas carbone en faisant le choix du biométhane.

Elle franchit ainsi une étape supplémentaire vers la neutralité carbone, en soutenant la production de 12 000 tonnes de biométhane, un gaz vert renouvelable produit à partir de déchets organiques et végétaux. Dès le mois de mai de cette année, les clients pourront

« Nos clients sont attentifs aux émissions de gaz à effet de serre »

choisir d'utiliser la propulsion au biométhane proposé par CMA-CGM, permettant une forte réduction des émissions de CO₂ pour le transport de leurs marchandises.

De son côté, le géant maritime A.P. Moller-Maersk promet de mettre en service son premier navire neutre en carbone en 2023.

Haropa développe le transport multimodal rail/fleuve

Les grands ports maritimes s'engagent également dans une profonde transformation écologique.

Branchement électrique des navires à quai pour limiter les émissions polluantes de fuel ou pour alimenter les conteneurs réfrigérés, récupération des déchets et eaux usées portuaires, recours au transport intermodal rail/fleuve des marchandises dans l'arrière-port... Les ports prennent de multiples initiatives pour limiter leur impact environnemental.

« Nous souhaitons développer la multimodalité du transport de marchandises comme le fluvial et le ferroviaire pour la desserte de notre arrière-port. On vient notamment de lancer une navette ferroviaire hebdomadaire entre le port du Havre et Chalon-sur-Saône, d'une capacité annuelle de 250 000 EVP », dévoile Stéphane Raison, directeur général préfigurateur d'Haropa, ensemble portuaire des ports du Havre, de Rouen et de Paris.

Haropa profite aussi de la modernisation de la ligne Serqueux-Gisors opérationnelle depuis mars 2021, pour la desserte ferroviaire du port du Havre. « On mise aussi sur le fluvial en ayant lancé un appel à manifestations d'intérêt auprès d'opérateurs de transport pour développer et massifier davantage le transport de marchandises sur la Seine en provenance ou à destination de Paris », conclut le dirigeant. ■

Le fret aérien MISE AUSSI SUR DES CARBURANTS PROPRES

Le transport aérien se met également au développement durable. Dans le cadre de son programme Net Zero Carbon, le logisticien K+N développe des solutions durables comme son offre SAF « Sustainable Aviation Fuels » qui propose à ses clients, dont American Airlines Cargo, de bénéficier directement d'un carburant alternatif, le kérosène vert.

Comme K+N, d'autres logisticiens devraient bientôt profiter de l'offre SAF des aviateurs. Après Boeing, Airbus vient d'annoncer qu'il voulait faire voler à terme ses avions avec 100 % de biocarburants. Une étude pour tester les performances du « kérosène vert », qui pour l'instant ne peut excéder 50 % du mélange, vient d'être lancée.

L'utilisation de ces SAF issus d'huiles recyclées, déchets agricoles ou forestiers a vocation à réduire les émissions de CO₂ de 80 %. Ils présentent l'avantage de pouvoir être utilisés avec des motorisations classiques. Leur inconvénient est qu'ils coûtent cher à produire et que leur disponibilité est encore très loin de pouvoir satisfaire les besoins à venir. Environ 100 millions de litres sont espérés pour 2021.



ENTRETIEN AVEC FLORENCE UGHETTO



Florence Ughetto,
experte en logistique durable du groupe **Renault**.

« L'empreinte carbone est aussi importante que le prix »

Les chargeurs incitent de plus en plus leurs transporteurs à équiper leurs moyens de transport de carburants propres pour réduire leur empreinte carbone. Illustration avec Florence Ughetto de Renault, qui montre la réelle prise de conscience de l'importance du développement durable par les entreprises.

Propos recueillis par Bruno Mouly



Profil LinkedIn
cutt.ly/ubSpWWm



Audiocast
cutt.ly/HbSajW0



Quelle est la politique de Renault en matière de supply chain durable ?

Florence Ughetto. Signataire de l'accord de Paris, Renault s'est engagé à atteindre la neutralité carbone en 2050. Dans ce cadre, notre direction Supply chain a pris l'engagement de réduire de 30 % son empreinte carbone par véhicule entre 2019 et 2030, avec une première étape de baisse de 6 % des émissions de CO₂ pour notre logistique mondiale de véhicules et de pièces détachées sur 2016-2022. A fin 2020, nous les avons déjà diminués de 7,3 %.

Comment comptez-vous atteindre votre objectif 2030 ?

F. U. Pour y parvenir, nous actionnons quatre leviers. Il s'agit de favoriser le mix énergétique des moyens de transport de nos prestataires routiers et maritimes en recourant aux carburants alternatifs au diesel. Mais aussi de pousser le report modal de nos transports vers le ferroviaire, de stimuler l'innovation opérationnelle pour diminuer le nombre de kilomètres parcourus en s'appuyant notamment sur des fournisseurs locaux dans chaque pays et d'optimiser le remplissage des camions, des conteneurs et des emballages.

Avez-vous déjà quelques résultats chiffrés ?

F. U. Oui, la massification du chargement des camions en Europe centrale élargie à la Roumanie, à la Turquie et au Maroc, a éliminé 41 400 camions sur la route.

Le report modal vers le train et le ferry pour des flux entre la France, l'Espagne, le Royaume-Uni, la Roumanie, la Turquie, le Maroc et la Russie, a permis d'éviter l'utilisation d'environ 87 200

camions. Pour le transport et la distribution des véhicules neufs, le report vers le train entre France, Espagne, Roumanie, Maroc a supprimé de plus de 23 000 camions.

Sur quelles technologies de transport routier décarboné mise Renault ?

F. U. Le transport routier de nos véhicules et pièces détachées représente un véritable défi environnemental lorsqu'on sait qu'il constitue 48 % de nos flux logistiques et 76 % des émissions de CO₂.

Le marché du transport routier offre aujourd'hui la motorisation au biogaz des camions, une technologie que nous souhaitons favoriser auprès de nos prestataires pour la déployer à terme sur nos transports européens. On a signé à cet effet un premier contrat avec le groupe Breger pour le transport au biogaz de pièces détachées entre notre usine de Sandouville et un site de Faurecia en Bretagne.

Renault est également signataire de la charte Fret 21, qui impose une méthodologie de suivi de réduction de CO₂ élaborée par l'Ademe. On s'est d'ailleurs réengagé dans le programme EVE de l'Ademe pour réduire nos émissions de CO₂ de 50 000 tonnes entre 2020 et 2022.

Comment cela se traduit-il dans votre relation avec les transporteurs routiers ?

F. U. Pour nos achats de transport routier en Europe, nous demandons systématiquement dans nos appels d'offre aux candidats de chiffrer leur solution avec des moyens classiques et avec des moyens de transport plus propres. En règle générale, nous sélectionnons des transporteurs qui ont déjà investi dans des véhicules écologiques. Sinon, nous leur demandons de s'engager à réduire leur empreinte carbone. On intègre également la notion de développement durable dans nos audits de transporteurs.

Et auprès des compagnies maritimes ?

F. U. Sur le transport maritime, qui représente 50 % de nos flux logistiques mondiaux et 33 % de nos émissions de CO₂, nous soumettons

Renault intègre la notion de développement durable dans ses audits de transporteurs.

aux compagnies un questionnaire de développement durable, préalable à nos appels d'offres, qui nous permet de récupérer des informations sur leur empreinte carbone et d'évaluer ainsi chaque ligne maritime, conformément à la réglementation de l'Organisation maritime mondiale.

Ce critère écologique a la même importance dans le devis final que le coût du transport, la qualité de service et l'efficacité opérationnelle. On a d'abord mis en place cette approche « durable » sur le transport maritime roulier de véhicules que nous déployons désormais pour nos flux de pièces détachées.

Comment les incitez-vous à rendre leurs moyens plus propres, malgré le coût important que cela représente ?

F. U. On allonge la durée de nos contrats qui passent à 3 ans à 5 ans que ce soit dans le transport routier et maritime, de façon à leur permettre d'investir dans des énergies plus propres.

Renault accompagne d'ailleurs les innovations des compagnies maritimes dans le domaine. On a saisi l'opportunité de transporter nos véhicules sur les nouveaux navires Eco Valencia hybrides à propulsion électrique et au fuel de l'armateur italien Grimaldi. L'objectif est de réduire de 39 % les émissions de CO₂ et d'économiser 600 tonnes de CO₂ par an sur cette ligne Espagne-Italie qui achemine chaque année 35 000 véhicules.

Renault est également partenaire depuis 2018 de la startup Neoline, concepteur et opérateur de navires rouliers à voile. Ce projet prévoit la mise en service de deux cargos à propulsion éolienne en 2023 sur une ligne pilote entre Saint-Nazaire et la côte Est des États-Unis. La propulsion vélique, qui réduit de 90 % d'émissions de CO₂, est la solution d'avenir. ■

27

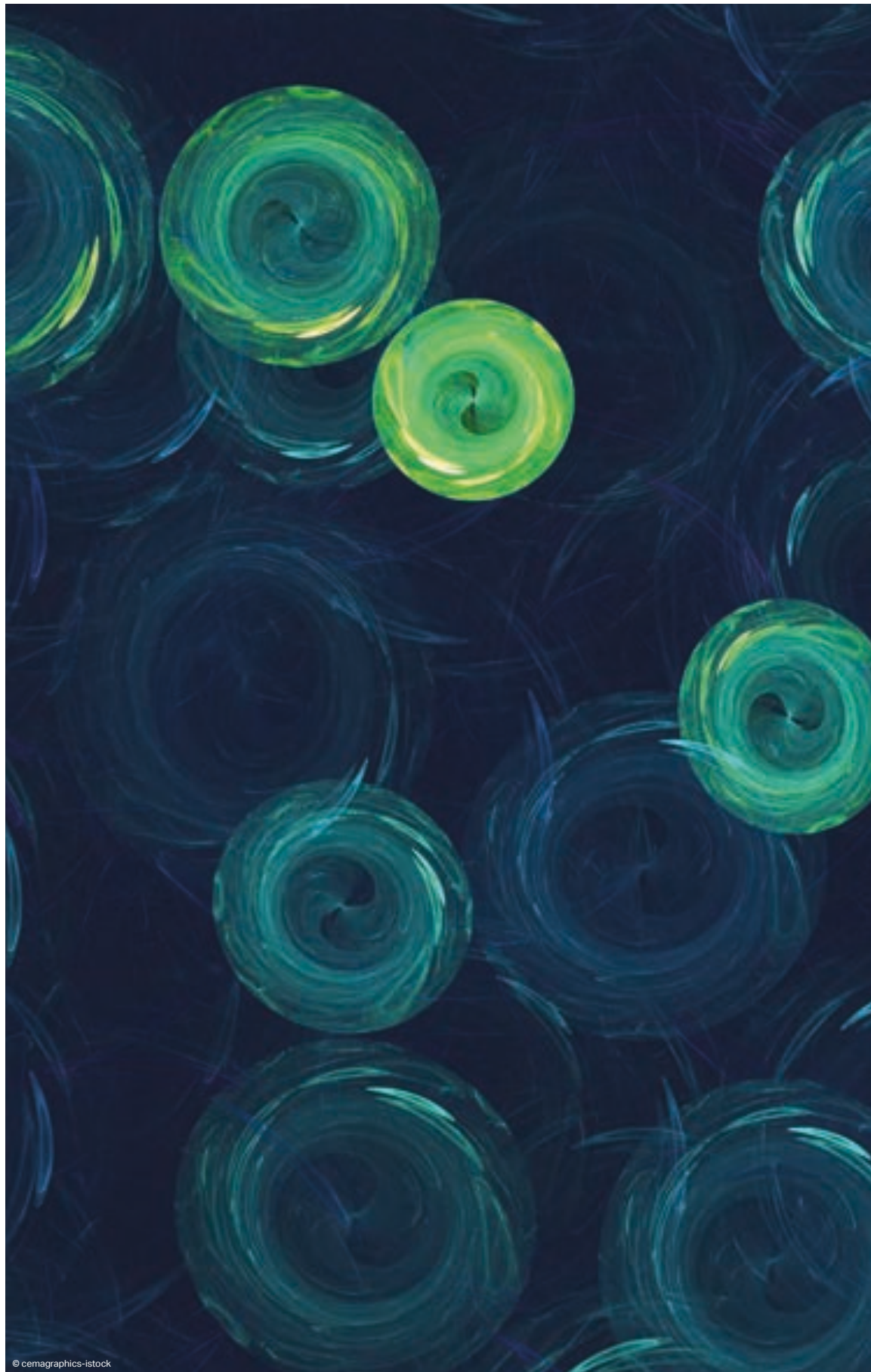
EVERYSENS

gère le suivi
des transports
ferroviaires européens

28

PORTS

La digitalisation
facilite les opérations
portuaires



© cemagraphics-istock

Dossier réalisé par
Bruno Mouly

TECHNOLOGIES DIGITALES

L'ESSOR DES OUTILS DE « TRACKING » DES FLUX MONDIAUX DE MARCHANDISES

Pour avoir une visibilité totale de leur supply chain mondiale, chargeurs et commissionnaires de transport utilisent de plus en plus des plateformes logicielles de « tracking » pour suivre en temps réel leurs flux de marchandises maritimes, routiers et ferroviaires et anticiper tout aléa ou congestion du transport. Voici une revue des dernières innovations en la matière.



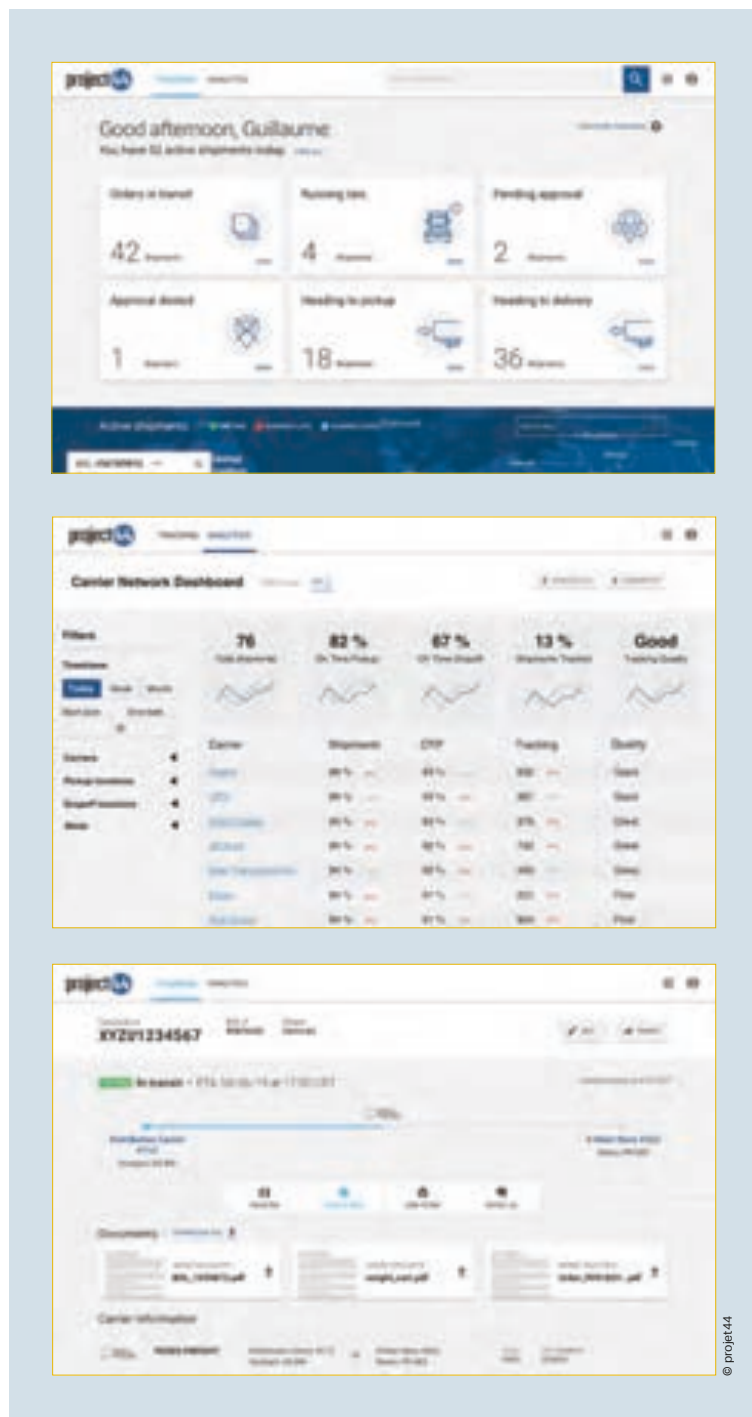

Audiocast
cutt.ly/QbSakJI

La crise sanitaire entraîne une importante perturbation du trafic maritime et son corollaire, la congestion des plus grands ports du globe, aggravée par la survenue d'incidents majeurs comme le récent blocage du canal de Suez.

Dans ce contexte, les entreprises et leurs commissionnaires de transport ont plus que jamais besoin de suivre en temps réel leurs flux internationaux de marchandises pour pallier tout aléa (retard, blocage, avarie...) et garder le contrôle de leurs marchandises afin de les livrer en temps et en heure à leurs clients. Il en va de leur santé financière.

« Les inconvénients du transport peuvent avoir une répercussion fâcheuse sur les produits et leurs ventes », appuie Renaud Houri, senior vice-président EMEA (pour Europe-Middle East-Africa) de projet44, acteur majeur de la digitalisation des flux internationaux de marchandises.

« Il est indispensable de rendre la supply chain agile pour éviter les surstocks ou les ruptures de stocks qui peuvent coûter cher ! » renchérit David Marchand, P-dg de Traxens, startup marseillaise spécialisée dans la digitalisation du transport maritime.



L'Internet des objets permet de géolocaliser en temps réel les conteneurs.

Une visibilité de bout en bout, de l'usine à la livraison finale

Pour cela, grands groupes, ETI et PME disposent aujourd'hui d'un large choix de solutions d'éditeurs de logiciels qui proposent des plateformes de visibilité en temps réel de la supply chain accessibles en mode SaaS, par abonnement mensuel plus ou moins adapté à tous les budgets.

Le projet44 qui revendique 80 000 transporteurs et un millier de chargeurs connectés, offre une plateforme de visibilité des supply chain mondiales multimodales de bout en bout, du départ usine à la livraison finale sur l'ensemble des transports routiers, maritimes, aériens ou ferroviaires qui interviennent.

Pour ce faire, projet44 a acquis et intégré en mars Ocean Insights, une plateforme logicielle pionnière de visibilité du fret maritime qui combine les données des transporteurs, le suivi des navires en temps réel et les données sur les horaires de navigation.

Grâce à Ocean Insights, la plateforme projet44 peut même prédire l'heure d'arrivée des conteneurs, en anglais ETA (Estimated Time of Arrival). Pour assurer le suivi des pré et post-acheminements terrestres de marchandises, projet44 s'associe avec des acteurs digitaux de la commission de transport routier et ferroviaire comme Everoad et Fretlink.

Prédiction de l'heure d'arrivée des conteneurs

De même, en ayant racheté et intégré successivement, depuis 2018, les plateformes de suivi de la supply chain et d'expertise douanière Amber Road et du fret maritime Intra, l'éditeur de logiciel E2open propose aussi un outil complet sur la visibilité de bout en bout des chaînes logistiques mondiales, « de la production jusqu'au point de vente » selon David Strauss, son directeur des partenariats stratégiques.

Pour tracer le transport routier et ferroviaire européens des marchandises complémentaires au fret maritime, E2open s'appuie sur son partenaire Shippeo, spécialiste de la visibilité du transport.

Des commissionnaires de transport comme K+N utilisent la plateforme E2open notamment pour réserver des conteneurs. Des chargeurs comme Dell, Henkel ou Kellogg's...s'en servent

pour géolocaliser en temps réel leurs conte-
neurs ou pour pallier le déséquilibre des lignes
maritimes. « Grâce à l'intelligence artificielle,
notre plateforme fait de la prédiction d'ETA des
navires », ajoute David Strauss.

Outil collaboratif qui optimise flux physiques et flux financiers

Si elle délivre aussi des ETA prédictifs des
bateaux en fonction d'éventuels incidents et

des conditions météo, la plateforme GT Nexus
du géant du numérique Infor, se veut surtout la
plateforme leader du commerce international
associant les flux physiques des marchandises
aux flux financiers.

« C'est le seul outil collaboratif au monde qui
lie et optimise flux physiques et flux financiers
en réunissant commissionnaires de trans-
port, chargeurs, centrales d'achat et fournis-
seurs », revendique Rui Saraiva, responsable



© Nexus

Everydens GÈRE LE SUIVI DES TRANSPORTS FERROVIAIRES EUROPÉENS

L'éditeur de Transport Visibility Management System (TVMS) propose aux entreprises, notamment de la sidérurgie et de la chimie, sa solution numérique de gestion du transport ferroviaire de marchandises en Europe. En combinant l'Internet des objets (IoT) à l'aide de capteurs intelligents placés sur les wagons, et l'intelligence artificielle, la plateforme d'Everydens permet aux industriels de suivre en temps réel leurs flux ferroviaires européens et de prédire leur temps d'arrivée. « Connectée aux systèmes de gestion et de planification du transport des expéditeurs, dont elle récupère les données, notre solution compare

ces données planifiées avec les informations réelles envoyées par les capteurs IoT, pour en restituer une prévision des flux », explique Youness Lemrabet, son président.

Mieux, la plateforme est capable de dématérialiser automatiquement la lettre de voiture, document qui autorise un tractionnaire à utiliser un train, en récupérant les informations du système d'information du tractionnaire. Son intelligence artificielle s'étend désormais à la planification du transport en synchronisant les données de capacité de production du client et la capacité de transport.

des ventes de solutions supply chain pour la France et l'Europe du sud d'Infor.

GT Nexus permet aussi de suivre « chaque ligne de commande à l'intérieur de chaque conteneur groupés multiclients » selon le responsable. Grâce à des algorithmes de « machine learning », la plateforme alerte et propose même des actions correctives en cas de problème. « C'est un outil d'aide à la décision qui a notamment servi de visibilité à nos clients lors du blocage du canal de Suez ou sur la congestion de certains ports », expose-t-il.

Il s'agit de rendre la supply chain agile pour éviter les surstocks ou les ruptures de stocks.

L'Internet des objets pour la sécurité des marchandises

Basée sur l'Internet des objets (IoT, pour Internet of Things), l'approche de Traxens dans le suivi du transport maritime est un peu différente. Sa plateforme de visibilité de la supply chain permet de géolocaliser en temps réel les conteneurs grâce à des boîtiers IoT fixés sur chacun d'eux.

« Les clients peuvent y définir une zone d'inquiétude pour savoir quand leurs conteneurs y entrent ou en sortent », souligne David Marchand. Sa technologie IoT assure surtout la sécurité des marchandises. « Connectés aux boîtiers IoT, des capteurs de mouvement, de température ou d'humidité placés à l'intérieur et sur la porte des conteneurs envoient les informations à notre plateforme dont l'intelligence artificielle est capable de détecter une ouverture suspecte de porte ou un départ de feu », précise-t-il.

Traxens, qui équipe 60 000 conteneurs de boîtiers IoT par an, vise plus de 500 000 conteneurs équipés par an d'ici à trois ans. ■

PORTS

La digitalisation facilite les opérations portuaires

Par Bruno Mouly

L'utilisation du réseau télécom 5G et un projet de plateforme numérique universelle vont faciliter les services logistiques et portuaires et rendre les ports français plus compétitifs en Europe.

« **N**otre but est de faire du Havre le premier port digital en France et un acteur de référence en Europe », indique d'entrée Stéphane Raison, directeur général préfigurateur d'Haropa, ensemble portuaire qui réunit les ports du Havre, de Rouen et de Paris. À l'occasion de la venue le 19 mars dernier de Cédric O, secrétaire d'État au numérique, le port du Havre a ainsi lancé son réseau télécom 5G. « La 5G va permettre d'accélérer et de multiplier par 4 les échanges de données pour une meilleure efficacité de la gestion des conteneurs sur nos terminaux », explique Stéphane Raison.

La 5G permet l'échange de données pour les opérations de dragage

Pour l'heure, le réseau 5G va faciliter les flux de données dans le cadre des opérations de dragage du chenal du port normand pour donner un accès permanent aux porte-conteneurs. Ces opérations nécessitent au préalable de faire la cartographie du fond marin par un navire hydrographe qui collecte en une journée jusqu'à 20 giga octets de données, un volume impossible à transmettre par le réseau



4G. Or, la 5G permet la transmission de cette masse de données en temps réel et donc de contrôler instantanément la conformité de la drague aux besoins. La 5G a aussi la capacité à traiter massivement des données notamment pour la maintenance préventive des navires.

Une plateforme pour dématérialiser les documents portuaires

L'enjeu de la digitalisation est important pour le premier port français, soumis à la concurrence d'Anvers ou de Rotterdam. C'est dans cette logique de compétitivité portuaire que le GIE France PCS, fondé en 2020 par MGI et Soget, deux spécialistes de la digitalisation logistique et portuaire, propose aujourd'hui aux services de l'État de coconstruire une plateforme digitale du commerce extérieur. Cette plateforme aura pour mission d'être ouverte au plus grand nombre d'acteurs pour connecter et faire émerger des services innovants pour l'écosystème portuaire français. « L'un des premiers points à améliorer dans la supply chain portuaire et maritime nationale est la dématérialisation à travers cette plateforme de certains documents, factures, certificats d'origine des marchandises,

Haropa veut faire du Havre le premier port digital de France.



 Audiocast
cutt.ly/lbSaUKC

licences d'import, etc., utilisés par les acteurs du secteur. Cette digitalisation faciliterait et fluidifierait les procédures entre ports, compagnie maritimes, transitaires... Elle donnerait en conséquence davantage d'attractivité aux grands ports tricolores », explique Dominique Lebreton, délégué général de France PCS. C'est que propose France PCS au ministère du Transport, aux douanes et à l'association France Logistique. Si « la réponse des administrations concernées est favorable » selon Dominique Breton, France PCS ne se voit proposer pour l'instant que l'opportunité de candidater à des appels à projets dans la digitalisation de la logistique portuaire et maritime. ■


LE MOCI

Les événements 2021

WEB CONFÉRENCE 27 MAI 2021

FINANCEMENTS EXPORT : LES OPPORTUNITÉS 2021 POUR LES PME ET ETI

Délais de paiements, solutions de financement compétitive associées aux offres produit/service, aides à l'export... Tour d'horizon des enjeux du financement export et des solutions à la disposition des entreprises.

 120 min

WEB CONFÉRENCE 10 JUIN 2021

PAIEMENTS INTERNATIONAUX : LES SOLUTIONS NOUVELLES DES FINTECHS

Faire le point sur les enjeux du risque de change aujourd'hui pour les PME et ETI et les avantages/inconvénients des solutions proposées pour le gérer.

 120 min

ESPACES DIGITAUX / WEB TV DE SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2021


FORUM AFRIQUE 2021

En neuf ans d'édition, le Forum Afrique organisé par *Le Moci* est devenu l'événement annuel français de l'export vers l'Afrique. Nous avons décidé, pour cette 10^e édition, de donner une nouvelle dimension au Forum Afrique : digitalisation, nouveaux partenaires orientés vers les PME et ETI, participation nationale et accessible à tous... quatre mois d'expertises et de partage d'expériences en ligne pour exporter vers l'Afrique.

WEB CONFÉRENCE 23 SEPTEMBRE 2021

RESSOURCES HUMAINES À L'INTERNATIONAL : LES DÉFIS DE L'APRÈS-COVID

Au-delà des restrictions de déplacement et des nouvelles contraintes sanitaires, comment adapter son management, répondre aux inquiétudes et besoins de protection de leurs salariés, et mettre en place de nouveaux modes de fonctionnement.

 120 min

LES RENDEZ-VOUS EXPORT pour avancer sur vos projets, développer et sécuriser vos activités à l'international !

Témoignages, cas pratiques, débats, avis d'experts, anticipations et prospective... La rédaction du *Moci* organise depuis quinze ans des conférences centrées sur l'expérience Export des PME et ETI, en partenariat avec les clubs, acteurs et associations de l'Export français.

JOURNÉE CONFÉRENCE DIGITALE 28 SEPTEMBRE 2021

FORUM 2021 DES RISQUES & OPPORTUNITÉS EXPORT : LES DÉFIS POST-COVID

Pour sa 8^e édition, le Forum Risques & Opportunités du *Moci* se convertit au format digital et WebTV, et concentre sur une journée tables-rondes, ateliers et sessions d'experts. Au programme : tendances des stratégies exportatrices pour la période post-Covid-19, panorama des marchés qui repartent ou qui plongent, évolution des cotations de risques en 2021 et 2022, innovations en matière de digitalisation de l'export, opportunités pour les PME et ETI exportatrices, etc.

WEB CONFÉRENCE 6 OCTOBRE 2021

SÉCURISER SA SUPPLY CHAIN : LOGISTIQUE, AFFACTURAGE INVERSÉ

Comment renforcer la solidité de sa supply chain ? Faut-il relocaliser une partie de ses fournisseurs ? Comment ne pas perdre en compétitivité ? Comment s'assurer du respect des règles de conformité ? Comment fidéliser ses fournisseurs dans un environnement concurrentiel ?

🕒 120 min

WEB CONFÉRENCE 23 NOVEMBRE 2021

E-EXPORT : LES NOUVELLES ROUTES DIGITALES DE L'EXPORT

Les nouvelles « routes digitales » de l'exportation impactent trois grands domaines : la prospection de nouveaux marchés, la vente à l'exportation et la logistique. Un tour d'horizon pratique de cette évolution de fond pour l'export.

🕒 120 min



Détails
et inscription



lemoci.com/evenements

Sponsoring

sponsoring@lemoci.com

Intervention
conférencier

speaker@lemoci.com

© J3G



ÉTAPE 1

Par où commencer

36

ÉTAPE 2

Choisir un transporteur

52

ÉTAPE 3

Expédier hors de France

74

ÉTAPE 4

Expéditions régulières

84

ÉTAPE 5

Première importation

100

ÉTAPE 6

Les formalités douanières

106

GUIDE PRATIQUE

à l'usage des entreprises

La qualité du service client est une condition majeure de réussite dans la durée, voire un atout compétitif essentiel lorsque la concurrence sur les prix fait rage. C'est pourquoi, pour se développer à l'international au plan commercial, une entreprise va devoir très vite acquérir des compétences en matière de transport et de logistique : livrer en temps et en heure, et en bon état, sans contretemps lié à des problèmes de réglementation, les produits commandés par un client étranger est une règle d'or. Or, si les solutions d'externalisation sont nombreuses et diversifiées, mieux vaut bien connaître ses besoins et bien appréhender les risques qui pèsent sur une livraison transfrontière avant de faire ses choix.



Ce guide pratique de la logistique et du transport à l'international, dont c'est la dixième édition entièrement mise à jour, propose aux chargeurs une boîte à outils afin de les aider à trouver les bonnes sources d'informations, à se poser les bonnes questions pour optimiser leur organisation et à rester compétitif à l'export, malgré les risques.

Quelques exemples : quels sont les Incoterms ICC 2020 les plus pertinents ? Comment fonctionnent les prestataires de la logistique et du transport international ? Que doit contenir un cahier des charges transporteur ? Comment choisir son transitaire ? Quelles sont les différences entre exporter dans l'Union européenne et hors Union européenne ?

Ces questions et bien d'autres jalonnent les six grandes étapes du parcours à l'international d'un fabricant breton d'objets d'arts de la table en Pologne et en Corée du Sud : par où commencer ; choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport ; expédier hors de France ; expédier régulièrement ; faire sa pre-

mière importation ; les formalités douanières. L'auteur qui les raconte est un expert qui présente l'avantage d'être à la fois un théoricien et un praticien, bien placé pour donner toutes les ficelles !

→ L'auteur

Les étapes de l'édition 2021 de ce guide pratique ont été mises à jour par Alexandre Cuvelier sur une idée originale de feu Michel Abgrall Levy. Alexandre Cuvelier compte plus de vingt-cinq ans d'expérience en commerce international, en France et à l'étranger. Fondateur et gérant d'ArchiLog, société d'accompagnement opérationnel en conformité douanière et commerce international, il accompagne des sociétés de toutes tailles dans leurs problématiques internationales. Il est également associé Supply Chain Management Outsource (SCMO) à Hong Kong, Conseiller du commerce extérieur de la France (CCEF) et membre de la commission Formation du CNCCEF, et enfin membre du cercle de réflexion douanière Collin de Sussy.



Préambule

C'EST DÉCIDÉ, JE ME LANCE À L'EXPORT

Mon entreprise est spécialisée dans les arts de la table et dans les petits objets de décoration en fixé sous verre.

J'ai une boutique et une usine en Bretagne où sont fabriqués, stockés et expédiés tous mes articles. J'ai participé l'année dernière à un salon réservé aux professionnels dédiés à l'art de vivre.

Mes articles ont eu du succès auprès de clients Français mais aussi et surtout auprès de clients étrangers. J'ai pris beaucoup de contacts, des commandes pour la France, l'Europe et le monde...

Satisfaire les commandes France c'est très simple, j'emballer, facture TTC et mon transporteur spécialiste de la messagerie enlève à l'usine et s'occupe de livrer mes clients.

Pour l'Europe et le monde je me suis trouvé démuni. J'ai dépensé beaucoup de temps et d'énergie pour trouver des informations pas toujours très claires ni récentes.

En effet déplacer des marchandises depuis mes locaux jusqu'à ceux de mon client, ne se

cantonner pas à charger dans un véhicule et « attendre que cela se passe ».

J'ai bien compris qu'il s'agit d'une succession d'événements, qu'il y a un grand nombre d'acteurs, et qu'on utilise dans le secteur du transport et de la logistique un vocabulaire plein de sigles et d'acronymes que je ne maîtrise pas.

Je comprends les collègues qui comparent l'export à un parcours du combattant !

Pour ma part, hors de question de rater une telle opportunité, l'export j'y vais !

J'ai donc appelé mon conseiller, spécialiste transport, logistique et expert en douane. Il accompagne les entreprises confrontées aux mêmes problèmes que les miens, primo exportateur ou pas.

Je lui ai aussi demandé quelques conseils.

Je lui ai ainsi présenté mon carnet de commande et il m'a posé un grand nombre de questions :

→ Comment ai-je déterminé mes prix de vente ?



© erhui1979-istock



- Comment je comptais être payé ?
- Qui assurait l'emballage de mes commandes ?
- Quel était mon transporteur ?
- Ce dernier est-il commissionnaire de transport, représentant en douane enregistré ? (« transitaire » je connais, mais « représentant » pas vraiment...)
- Mes produits sont-ils assurés ?
- Quels documents ai-je déjà établis ?
Y a-t-il des mentions obligatoires sur mes factures ?

Ensuite, mon conseiller m'a parlé de : définir une politique commerciale, établir un cahier des charges transport, lancer un appel d'offres transport, assurer les marchandises, élaborer des CGV, un contrat de vente, une liasse documentaire type, délais d'archivage...

Il m'a aussi rappelé que le CDU (code des douanes de l'Union) est en place depuis le 1^{er} mai 2016. Le CDU est une évolution importante de la politique douanière européenne.

Les grandes lignes sont :

- La dématérialisation des procédures et documents (douane électronique). Cela demande aux services des douanes et aux entreprises des changements et ajustements parfois importants ;
- Le renforcement des mesures de sûreté et de sécurité ;
- Le « plus » donné à l'opérateur économique agréé (OEA), un agrément douanier pour faciliter les formalités de douane et alléger les mesures de sûreté.

Mes premières impressions se sont vérifiées, l'export est un axe important pour le développement de mon activité. Je dois renforcer mes connaissances et mettre en œuvre quelques « grands travaux ».

Nous avons du travail en perspective ! Nous allons commencer par satisfaire deux commandes, une en Pologne, la seconde vers la Corée du Sud. ■

ÉTAPE 1

Par où commencer

Avant tout, pour établir le contrat de vente, il est nécessaire de proposer un prix avec des conditions de vente. Mes articles sont disponibles dans la boutique et je connais ma marge. Je vais donc établir un tarif au départ de l'usine, destiné aux professionnels et dégressif selon les quantités.

1.1

Les règles Incoterms ICC 2020, socle de la négociation commerciale

Le commerce international a son langage « universel » qui permet de définir, entre le vendeur et l'acheteur :

Qui fait quoi ? Qui paie quoi ? Qui est responsable ? Ce langage, ce sont les règles Incoterms ICC 2020. Elles impactent les contrats commerciaux et permettent la répartition :

DES PRESTATIONS :

- **Manutention** : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en matière de chargement et de déchargement des marchandises ;
- **Transport** : selon l'Incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de préacheminement, de transport principal et de postacheminement ;
- **Formalités de douane** à l'importation et à l'exportation ;
- **Charge d'assurer** la marchandise pendant le transport ; la charge d'effectuer les emballages nécessaires au transport ;
- **Qui fournit quel document** d'accompagnement pour le transport entre mon quai et le quai de mon client et quelles informations liées à la sûreté pour l'exportation (ECS) et, surtout, l'importation (ICS).

Répère



Des Incoterms ICC 2010 aux Incoterms ICC 2020

Élaborées par l'International Chamber of Commerce (ICC), les règles Incoterms ICC 2020 sont la dernière version des Incoterms. Elles sont applicables depuis le 1^{er} janvier 2020.

Comme en 2010, il y a actuellement 11 règles, dont 7 qu'on appelle Incoterms multimodaux.

- La règle Incoterms EXW (EX Works) continue d'exister même si fortement déconseillée pour des opérations internationales, DPU (Delivered at Place Unloaded) remplace – avec quelques subtilités – DAT (Delivered at Terminal).

Le tableau ci-contre récapitule ces changements.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES COÛTS ET RISQUES INCOTERMS 2020

Vendeur	Acheteur	Selon lieu convenu et liner terms	Emballage	Chargement	Pré transport	Douane export	Manutention départ	Transport principal	Manutention arrivée	Douane import	Post transport	Déchargement
	Termes et conditions	Frais à inclure dans la valeur en douane										
EXW	Ex Works	Coûts										
	Départ Usine	Risque										
FCA	Free Carrier	Coûts										
	Franco Transporteur	Risque	Plus connaissance à bord									
CPT	Carriage paid to	Coûts										
		Risque			1 st carrier							
CIP	Carriage + Insurance paid to	Coûts	Assurance ICC A, base 110 % minimum									
		Risque			1 st carrier							
DAP	Delivered at place	Coûts										
		Risque										
DPU	Delivered at Place Unloaded	Coûts										
		Risque										
DDP	Delivered duty paid	Coûts										
		Risque										
FAS	Free along side	Coûts										
		Risque										
FOB	Free on board	Coûts										
		Risque										
CFR	Cost and freight	Coûts										
		Risque										
CIF	Cost insurance and freight	Coûts					Assurance ICC C (FAP)					
		Risque										

Les zones cadrillées représentent les Incoterms uniquement maritimes qui gèrent en priorité les opérations maritimes (chargement, déchargement, fret maritime port/port).



Télécharger le
guide Incoterm
du Moci
cutt.ly/5bSaACy

DES RISQUES :

- **Qui est responsable ?**
- **Qui va supporter les conséquences** des dommages des incendies, des vols ou des pertes pendant le transport ?

DES COÛTS :

- **Qui paie les frais** relatifs aux événements permettant d'acheminer les matériels.

C'est tout simple, trois lettres et une adresse précise, j'y arriverai bien ! **Avec deux schémas, c'est encore mieux.**

Comme le montre bien le premier graphique page suivante, entre le quai du vendeur à gauche et le quai de l'acheteur à droite, on voit bien la progression des règles Incoterms ICC 2020. À gauche, en EXW, le vendeur ne fait rien, il attend que le commissionnaire de transport de l'acheteur vienne chercher la marchandise. Si on avance un peu, le vendeur en fait un peu plus en FCA, encore un peu plus en CPT ou CIP, et puis pas mal en DAP. À l'extrême, en DDP, à droite, c'est le vendeur qui fait tout ; quant à l'acheteur, il attend.

Pendant la négociation de vente, ou d'achat (ça dépend de la casquette que l'on porte), on essaye de vendre le plus cher (casquette vendeur) ou d'acheter le moins cher (casquette acheteur).

Quand on parle règles Incoterms ICC 2020, l'objectif, c'est que le transport de la marchandise se fasse de la manière la plus fluide possible. Il n'y a pas toujours d'argent à gagner. Il est essentiel que la marchandise soit bien transportée, que le vendeur organise bien le transport jusqu'au point à partir duquel c'est l'acheteur qui l'organise. C'est une course de relais ET qu'on l'a bien reçu. On gagne à deux ou on perd à deux. On peut tout de même augmenter sa marge avec une bonne négociation des coûts de transport et des frais afférents (voir étape 2).

Il faut que le vendeur supporte le risque sur la marchandise jusqu'au point où l'acheteur prendra la suite. La transmission de relais est identique, même si le témoin est différent, un témoin est l'organisation du transport, l'autre témoin, c'est le risque sur la marchandise.

Partie du contrat de vente, les règles Incoterms déterminent le lieu où s'effectueront les transferts de risque sur la marchandise et de coût de transport entre le vendeur et l'acheteur. Ils s'appliquent durant le transport entre le quai du vendeur et le quai de l'acheteur. Il y en a 11. Le premier est EXW... où le vendeur ne fait rien en matière d'organisation de transport et ne supporte aucun risque sur la marchandise mais tous les risques douaniers et fiscaux.

Le conseil de l'expert

Les Incoterms ne se substituent pas au contrat commercial et ne règlent pas le transfert de propriété.

Faire référence aux Incoterms dans le contrat. Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière...) et version des Incoterms.

Exemple : 10 000 EUR FOB Anvers – quai Zuidnatie quai 108 - Incoterms 2020 ou ICC 2020. Se méfier des variantes des Incoterms qui n'ont pas la même signification :

→ Les « liner terms » ;

→ À l'import aux États-Unis le « FOB », qui est une EXW aménagé. Depuis la version ICC 2010, les Américains nous ont assuré qu'ils allaient jouer le jeu et ne plus utiliser leur FOB issu du code du commerce US mais pour éviter les litiges, indiquer la version des Incoterms du contrat « ICC 2020 ou Incoterms 2020 ».

Tenir compte du mode de transport. Exemples : Pas CIF pour un transport terrestre ! Ni FOB Roissy pour de l'aérien. Le FOB « aéroport » est lié à l'amalgame que font certains opérateurs avec le terme « Mise

à FOB = ... EUR » repris sur les factures de commissionnaires et qui correspond en fait au frais de chargement des marchandises à bord de l'avion (frais repris sous le sigle THC et qui concerne le chargement des containers à bord des navires).

Dans le cas de ventes CIF et CIP, vérifier que le vendeur a bien souscrit une assurance transport.

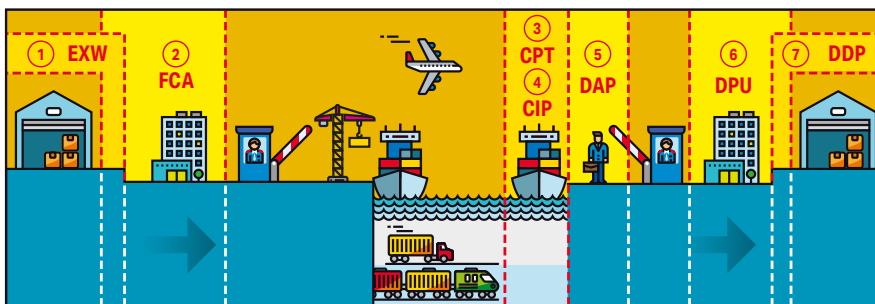
Toujours se baser sur les textes de référence de l'ICC pour éviter les interprétations successives des textes.

Lire le livret : l'introduction, les notes conseils et les obligations A et B sont des aides précieuses.

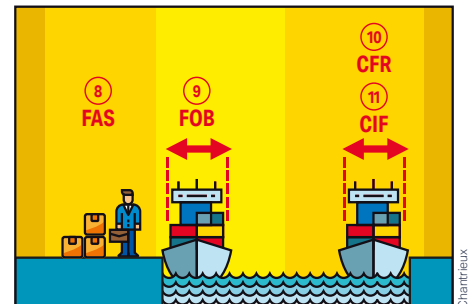
Le dernier est DDP... où l'acheteur ne fait rien en matière d'organisation de transport et ne supporte aucun risque sur la marchandise. Par exception, deux d'entre eux, CIP et CIF (I=Insurance) traitent des assurances AD VALOREM (en plus du risque). Avec ces règles Incoterms ICC 2020, le risque est supporté par l'acheteur, mais il est couvert par l'assurance prise par le vendeur.

Contrairement à la majorité des autres clauses du contrat de vente, l'article « Règles Incoterms ICC 2020 » doit être négocié pour défendre les intérêts du vendeur ou de l'acheteur. Il sert, quand il est bien compris et bien discuté, à assurer la bonne organisation du transport de la marchandise et sa bonne couverture de risque, et à défendre les intérêts de la marchandise. C'est comme cela que les règles Incoterms →

Incoterms multimodaux



Incoterms maritimes et fluviaux



Répère Les familles Règles Incoterms® 2020

→ Tout mode de transport

Groupe E : EXW... À l'Usine (... lieu)

Groupe F : FCA... Franco transporteur (lieu)

Groupe C :

CPT... Port payé jusqu'à (lieu de destination convenu)

CIP... Port payé, assurance comprise jusqu'à (lieu de destination convenu)

Groupe D :

DAP... Rendu (lieu de destination convenu) ;

DPU... Rendu lieu de destination non déchargé ;

DDP... Rendu droits acquittés (lieu de destination convenu)

→ Transport Maritime et voies navigables intérieures

Groupe F :

FAS... Franco le Long du navire (port d'embarquement convenu)

FOB... Franco à Bord (port d'embarquement convenu)

Groupe C :

CFR... Coût et Fret (port de destination convenu)

CIF... Coût, assurance et fret (port de destination convenu)

→ Transport maritime et voies navigables intérieures

De vente au départ - transfert de risque au départ

De vente à l'arrivée - transfert de risque à l'arrivée

Mode de transport	Vente au départ	Vente à l'arrivée
	Transfert des risques transports au départ	Transfert des risques transports à l'arrivée
Tout mode	EXW, FCA, CPT, CIP	DPU, DAP, DDP
Spécifique Maritime	FAS, FOB, CFR, CIF	

ICC 2020 défendent au mieux les intérêts du vendeur et de l'acheteur.

Mieux ils seront partagés, plus fluides seront les flux, meilleure sera la protection de la marchandise et plus facile sera le traitement de l'éventuel litige. La précision du lieu est PRIMORDIALE. Ce sont les «... » qui suivent les trois lettres. Cette information doit comprendre

l'adresse exacte du lieu de transfert. L'indication « Nom du Forwarder Roissy » ne suffit pas. Si besoin, elle doit aller jusqu'à la notification de qui charge/décharge la marchandise.

Si les règles Incoterms ICC 2020 sont souvent claires à ce sujet, l'article « Règles Incoterms ICC 2020 » dans le contrat de vente doit absolument être limpide sur ce point.

1.2 Quelle règle Incoterm choisir ?

A

LES RÈGLES INCOTERMS LES MIEUX ADAPTÉES AU COMMERCE DANS L'UNION EUROPÉENNE

Le tout est de savoir jusqu'où je peux aller sans trop risquer et en pouvant contrôler ce que me facturera le transporteur.

En camion complet, partir de mon usine et aller en Pologne, ce n'est pas compliqué. Si je me suis bien expliqué dans ma demande de cotation, le transporteur sait où et quand il doit prendre quelle marchandise, pour la livrer où et quand en Pologne.

En FTL (Full Truck Load, en camion complet), je n'ai pas de problème pour livrer mon client, mais je dois faire attention à ne pas entrer dans les procédures locales, parce que là, je n'y connais rien.

Évidemment, mon transporteur va me dire qu'il est tout à fait capable de s'occuper des formalités pour moi. Mais comment vérifierai-je combien ça coûte ? Et combien de temps ça prend ? Si c'est trop long, mon délai de livraison risque d'en prendre un coup. Et d'ici, sans parler le polonais, je ne pourrai rien faire d'autre que de m'en remettre à mon transporteur. Et ça, pour un premier transport, c'est peut-être un peu beaucoup.

Alors, moi, je me dis que : DPU à l'usine de mon client (adresse exacte), c'est bien. En fait, cela veut dire que j'organise le transport de mon usine jusque chez lui et que je m'engage à le livrer à la date prévue et à décharger la mar-

chandise. Lui n'a plus qu'à voir avec ses administrations douanière et fiscale pour les formalités si besoin. Mais, après tout, il est chez lui !

Pour le groupage, c'est la même chose que pour les complets. Depuis l'ouverture des frontières en 1993, la plupart des « grands » commissionnaires de transports ont des hubs (plateformes) dans toute l'Europe. S'ils ne sont pas en nom propre, ils ont des correspondants. Je peux donc comme pour les complets, proposer des tarifs DPU.

B

LES RÈGLES INCOTERMS LES MIEUX ADAPTÉES VERS LE RESTE DU MONDE

Pour la Corée, le problème est un peu plus compliqué. Mais le raisonnement est le même : jusqu'où je peux aller sans risque ?

Il existe des similitudes à l'international : par exemple, quand on a visité un port international, ils se ressemblent tous. Ils ont tous de l'eau, des quais, des entrepôts, des manutentionnaires, des bureaux de commissionnaires de transport, une capitainerie, un bureau de douanes et on y parle anglais. Où que l'on aille, dans un port international, c'est pareil. Avec un peu d'expérience, aller jusque-là n'est plus un problème : on peut organiser le transport et vérifier les factures de son commissionnaire assez facilement. En ce qui me concerne, voyons un peu où s'arrête ma zone de connais-

Répère



Le FCR

Le Forwarder's Cargo Receipt, c'est le reçu que le commissionnaire de transport donne à l'exportateur après avoir reçu sa marchandise.

Ce document prouve que la marchandise a été reçue tel jour, souvent à telle heure et en bon état (sinon le commissionnaire y inscrit des réserves).

sance. La Bretagne, je connais ; la route jusqu'à Paris, je connais (qu'est-ce que je l'ai prise, celle-là !) ; la route jusqu'au Havre, je la connais aussi, je passe près du Havre quand je me rends à Paris. Le port du Havre, je ne connais pas et là, pour l'instant, je n'y vais pas.

En somme, je pourrai livrer au Havre le commissionnaire de mon client. Ce ne serait pas trop risqué. Je pourrai aussi demander à un commissionnaire, pourquoi pas le même, de me faire la douane export. Cela ressemble à un FCA commissionnaire de mon client au Havre. S'il me dit Marseille, c'est pareil, je connais la route, et le port, je ne veux pas y entrer.

Au sujet de la douane, mon conseiller m'a proposé d'aller voir mon bureau local. Ils m'ont dit que je pouvais faire la douane chez eux, mais je dois utiliser les services d'un représentant en douane enregistré local à moins de faire une demande de PDD (procédure de dédouanement à domicile, voir étape 6) pour obtenir une autorisation de dédouanement sur le site de l'usine. Cela peut être intéressant si mon activité internationale se développe bien. Dans tous les cas, si un client me passe une commande permettant de remplir un container, je peux faire venir le conteneur de mon client chez moi et le charger (voir étape 5). Ce serait un FCA mon usine, chez moi et c'est moi qui chargerai. À moi de voir avec un représentant en douane enregistré pour faire les formalités de douane. L'autre solution est de négocier les formalités avec le commissionnaire français du client.

Pour une première expédition, c'est ce que je dirai à mon client coréen : FCA mon usine (adresse exacte), chargé par mes soins dans le conteneur apporté par son commissionnaire de transport. Si je vois qu'il n'est pas trop d'accord, je peux pousser jusqu'au Havre ou à Marseille, mais toujours en FCA et chez son commissionnaire de transport sur le port ou sur la route du Havre ou de Marseille, mais pas question de livrer plus loin, et c'est lui qui décharge. Cela deviendrait un FCA, le commissionnaire de transport de mon client, port du Havre ou de Marseille (adresse exacte), chargé sur mon camion et à décharger par ses soins. Évidemment, si c'est au Havre ou à Marseille, je lui compterai le transport jusque-là, en plus, là, je connais les prix.

En revanche, mon conseiller m'a dit de faire attention à bien demander un FCR, c'est un Forwarder Carrying Receipt ou Forwarder's Cargo Receipt. C'est un reçu rédigé par le commissionnaire de transport de mon client, et avec lequel mon transporteur doit repartir. C'est comme un récépissé, une preuve de livraison, mais fait par le commissionnaire de transport de mon client. Le FCR prouve que j'ai bien livré les marchandises dans ses entrepôts et à la date donnée, et donc que son client (qui est aussi le mien) peut en disposer.

Le FCR précise également si les marchandises ont été reçues en bon état. Si c'est un FCA chez moi, le commissionnaire de mon client doit venir avec un FCR et je peux charger. Si je vais chez lui au Havre ou à Marseille, je dis à mon transporteur de ne pas repartir sans le FCR. C'est exactement le document qu'il faut en FCA, surtout si on fait un paiement avec un « crédoc » (voir plus loin). Le transporteur aura une CMR (document de transport routier) pour un complet ou un récépissé (bon d'enlèvement) pour le groupage. Ensuite, si je dois continuer, je veillerai à choisir une règle Incoterm ICC 2020 avec laquelle aller un peu plus loin. Pour l'instant, c'est un bon début.



1.3 Le contrat de vente

D'abord, il va falloir que je signe un contrat de vente avec mon client polonais et mon client coréen. Je vais traiter les deux en parallèle, ce n'est pas plus compliqué. Pour signer le contrat de vente, il faut que je propose un prix. Ce montant est hors taxes (parce que j'exporte). Mais il doit inclure la livraison de mes tables ou au moins une partie de cette livraison. Parce que, si ça marche – pardon, quand ça marchera –, il faudra continuer. Le marché français est saturé de mes tables, il faut donc trouver d'autres débouchés. Mes clients, je veux les chouchouter et, s'ils sont contents, moi, j'aurais d'autres clients.

1.3.1 TRANSPORTER LES DIFFÉRENTS ARTICLES

A priori, livrer en Pologne, qui fait partie de l'Union européenne, n'est pas difficile. En revanche, pour la Corée du Sud, c'est un tout petit peu plus compliqué. Pour les modalités pratiques : cahier des charges et appel d'offres, voir étape 2.

Attention à la conservation et à l'archivage des documents !

Depuis le 1^{er} mai 2016, date d'entrée en vigueur du CDU, le délai de conservation des documents est de cinq ans, plus l'année en cours. L'article 103 du CDU (Code des douanes de l'Union) évoque en effet la dette douanière et par conséquent le délai de la prescription. Il est de trois ans de façon général. Mais lorsque la dette est née suite à un acte passible de poursuites judiciaires, le délai de trois ans est porté à un minimum de cinq ans et un maximum de dix ans en conformité avec le droit national.

La loi de finance rectificative 2015 (01/01/2016) a intégré en France cette nouveauté, donc le délai de prescription des dettes douanières passibles de poursuites judiciaires est de cinq années minimum (au lieu de trois jusqu'à présent).



A

LE TRANSPORT DANS L'UNION EUROPÉENNE

C'est une expédition, pas une exportation. Et vu la quantité de tables basses et de miroirs que je dois envoyer, il y a de quoi remplir un camion complet, Full Truck Load (FTL) en anglais. Pour simplifier les choses, je vais m'adresser à des transporteurs qui « font » l'Europe avec une « demande de cotation ». Avant de faire une demande de cotation, je vais expliquer comment sont expédiés mes produits.

Les tables basses ont les pieds démontés, elles sont emballées dans des emballages qui ont fait leurs preuves (dimensions hors tout en cm 110 x 60 x 30), le dessus est en verre comme les plateaux, donc fragiles. J'ai fait fabriquer des cartons étudiés pour les tables



Répère

Les ventes intracommunautaires

Les ventes intracommunautaires sont reprises sous le terme « d'expéditions » dans le code des douanes. D'ailleurs, vous rédigez en fin de mois une « DEB Expédition » (déclaration d'échange de biens-Expédition). Dans le code général des impôts (CGI), on parle de « livraison », et vous renseignez la rubrique « montant des livraisons intra-communautaire » de votre déclaration de TVA (CA3).



Douane DEB
cutt.ly/MbPSlt1



Répère Vente hors taxes (HT)

Quand on vend en France, on facture au client la TVA qu'on reverse ensuite à l'État. Quand on exporte ou qu'on expédie, on facture hors taxes (HT), mais il faut prouver l'exportation ou l'expédition pour justifier la facturation hors taxes.

La justification des ventes HT

Attention : les processus de justification d'exonération de TVA pour les ventes dans l'UE ou dans les pays tiers sont différents.

Ventes UE :

- Facture HT avec mentions obligatoires.
- Rédigez et déposez une DEB (déclaration d'échange de bien) auprès du CISD dont vous dépendez (voir site de la douane <http://www.douane.gouv.fr/articles/c779-declaration-d-echanges-de-biens-deb>).
- Portez le montant des ventes intra-UE sur la déclaration de TVA (CA3). Assurez-vous que les montants DEB et CA3 correspondent.
- Preuve de livraison.

Ventes pays tiers :

→ **Facture HT** avec mentions obligatoires :

- les mentions obligatoires d'ordre générales sont reprises dans le BOI notice 3ca n°136 du 07 août 2003 ;

- référence à l'article du CGI (code général des impôts) concernant l'exonération : « exonération de TVA, article 262 I du code général des impôts ».

→ **Formulaire DAU** (document administratif unique) sous sa forme « déclaration d'exportation ». Selon la destination de type EX pour les pays tiers, EU pour les pays de l'AELE et CO pour les dépendances d'États membres (par exemple les DOM pour la France) avec mentions « BAE-ECS SORTIE ».

→ **Le décret n° 2010-233** du 5 mars 2010 modifie l'article 74 du CGI relatif aux formalités requises en matière de preuve des exportations de biens bénéficiant de l'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée ; il a modifié le régime de la preuve à l'exportation des biens par l'assouplissement des moyens permettant d'apporter la preuve de l'exportation d'un bien et de justifier l'application de l'exonération de TVA.

et les plateaux. Les articles sont calés avec du polystyrène. L'emballage est très résistant. Sur une palette 100 x 120 cm, je mets neuf tables, trois sur le flanc et trois en hauteur. Le poids d'une table emballée est de 22 kg. Sur les coins de chaque table, je mets des angles pour les protéger et une feuille de triple cannelure au-dessus. Et je filme le tout. Du coup, mes palettes font 180 cm de haut, plus une quinzaine de cm de palette = 195 cm maxi. Compte tenu de la hauteur d'une palette, elles ne sont pas « gerbables ».

Puisque la semi-remorque fait 2,45 m de large, avec des palettes de 100 x 120, je peux la remplir avec 26 palettes sur le sol, 9 tables par palette. En tout, je peux donc mettre 9 x 26 = 234 tables dans une semi.

À 360 euros la table, cela me fait une expédition d'une valeur : 234 x 360 = 84 240 euros. Les tables ne craignent pas le froid, ni le chaud,

ni la condensation, mais un peu les chocs. Mon expert me conseille de demander un engagement de délai de la part du transporteur, ce qui me permettra d'en informer mon



Répère

Demande de cotation

C'est un mini-cahier des charges qu'un expéditeur envoie à quelques transporteurs ou commissionnaires de transport pour obtenir des prix pour une expédition. Si on a plusieurs expéditions, il vaut mieux faire un cahier des charges et un appel d'offres.

Répère



La palette

La palette est une unité de transport de l'usine au lieu de distribution ou de vente. On la qualifie souvent d'emballage tertiaire ou d'emballage de transport, par différenciation avec les emballages secondaires, contenant eux-mêmes les emballages primaires en contact avec le produit, qu'on appelle aussi conditionnement.

Il y a trois normes internationales qui traitent de formats, de caractéristiques dimensionnelles et de tolérances.

ISO 6780, 2003 : « Palettes plates à usage général pour transport de marchandises – dimensions principales et tolérances ».

NF EN 13382, 2002 : « Palettes plates pour la manutention et le transport de marchandises – dimensions principales ».

NF EN 13698-1, 2003 : « Palettes Europe standard en bois à quatre entrées et trois semelles, au format 800 x 1200 x 144 mm ».

client. Le délai le plus court n'est pas nécessairement le plus pertinent : on dit souvent qu'il vaut mieux être sûr que ça arrive en quatre jours, plutôt que risquer d'échouer en trois.

B

COMMENT TROUVER UN TRANSPORTEUR QUI « FAIT » LA POLOGNE ?

Je vais envoyer ma demande de cotation à trois ou quatre transporteurs : un dans ma région, un en Pologne, et un ou deux gros. Ainsi, j'aurai un bon éventail de prix. Celui près de chez moi, je le connais et il va pouvoir enlever ma marchandise rapidement. En revanche, je

ne suis pas sûr qu'il ait l'habitude de livrer en Pologne. Le transporteur polonais, je ne le connais pas, mais il a un camion dans le coin et il a besoin de fret de retour, alors il proposera un bon prix, et la Pologne, il connaît ! Mais la langue risque d'être un problème entre nous. Les « gros » ont l'habitude d'avoir des camions sur les routes tous les jours, partout en Europe ; ils vont me donner une sorte de prix de marché.

Je vais donc devoir :

- consulter les Pages jaunes de mon département ;
- consulter un annuaire des transports, il doit y en avoir un à la CCI ;
- faire une recherche sur Internet : par exemple, en tapant « transport polonais » sur Google, j'ai déjà des adresses de transporteurs qui se disent spécialistes (www.transport-international.com).

Après, c'est de la négociation, ça, je sais faire.

Un truc que mon conseiller m'a dit et qui me paraît intéressant : le transporteur a une obligation de moyens, c'est-à-dire qu'il doit faire ce qu'il faut pour que ça marche. Mais il a aussi, et surtout, une obligation de conseil.

D'accord, le prix, c'est important, mais je dois aussi tenir compte du fait que le prestataire m'explique comment ça se passe, quels sont les risques, ce qui peut améliorer ou freiner une expédition ou une exportation, ce que je peux faire pour préserver mes intérêts.

En plus, je dois faire davantage attention à celui qui me fait comprendre qu'à celui qui m'explique.

C

LE TRANSPORT EN DEHORS DE L'UNION EUROPÉENNE

Ça, c'est une exportation. Pour la Corée, le plus simple, c'est que je propose à mon client d'approcher mes tables d'un port ou d'un aéroport où il les prendra en charge. Ainsi, je ne l'oblige pas à venir les chercher chez moi. Un Coréen ne sait peut-être pas où se trouve la France, alors, mon usine en Bretagne !

Le conseil de l'expert

Que l'on soit exportateur/importateur chevronné ou débutant, on a toujours besoin de conseils. Il vaut mieux demander un avis AVANT de faire. Ces recommandations, il faut les chercher partout où il y a des professionnels compétents et les croiser pour les valider.

→ Qui donne des conseils ?

La douane, le transporteur, le commissionnaire de transport, la banque, la chambre de commerce, les collègues isolés ou regroupés à l'Association des utilisateurs de transport de fret, AUTF (<https://autf.fr>), ou à sa chambre syndicale, les Conseillers du commerce extérieur de la France, CCEF (<https://www.cnccef.org>), les syndicats professionnels...

Plus tard, j'étudierai d'autres modes de transport. En maritime, d'après mon conseiller, ce n'est pas beaucoup plus compliqué qu'en camion jusqu'en Pologne.

Mais, comment proposer ça à mes clients si je ne parle pas le polonais ni le coréen ?

C'est simple : les règles Incoterms ICC 2020, c'est une langue universelle, il faut les utiliser.

1.3.2 QUELLE ASSURANCE ?

Selon les explications de mon conseiller, si je livre mon client polonais et si ma marchandise est endommagée pendant le transport, c'est moi qui supporte le risque. Mais, comme je l'envoie par camion, il y a une limite de responsabilité comprise dans le prix du transport : c'est la convention de Genève CMR (Convention marchandises par route relative au contrat de transport) du 2 juillet 1961. Il m'a expliqué que tous les modes de transport prévoient, dans leurs conventions, une limite de responsabilité qui couvre les marchandises. Ça peut aller de 8,33 DTS le kg en routier à 17 DTS le kg en aérien.

En maritime, c'est un peu plus compliqué.

Il faut faire attention à deux choses :

- la valeur au kg ou au colis de la marchandise que l'on expédie ;

- le nombre de colis ou de kg que l'on expédie. Par exemple, dans un conteneur qui contient 26 palettes de 9 tables chacune, qu'est-ce que j'expédie :

- un colis de 234 tables (le conteneur) ?

- une unité de manutention contenant 26 palettes, donc 26 colis ?

- 234 tables sur 26 palettes dans un conteneur, donc 234 colis (voir étape 2, paragraphe 2.1 « Le cahier des charges transport »).

C'est la dernière version qu'il faut écrire.



Site AUTF

cutt.ly/gbPSthY



Site CCEF

cutt.ly/VbPSFV3

Répère

Couvertures d'assurance selon les modes (limites de responsabilité)

Modes	Conventions	Montants couverts
Routier international	CMR du 02/07/61	8,33 DTS/kg
Aérien international	Varsovie Montréal de 1999	19 DTS/kg
Maritime international	France du 18/06/66	666.66 DTS/colis ou 2 DTS/kg
	Bruxelles de 1924	823.97 DTS/colis ou 2 DTS/kg
	Hambourg de 1978	835 DTS/colis

Exemple de demande de cotation, à adapter à votre cas personnel.

COTATION / CONFIRMATION

1. Le donneur d'ordres, expéditeur/destinataire

Nom :
 Personne chargée du dossier :
 N° Tél. :
 N° Fax :
 N° Mob :
 Mèl :

Tables Design

Nom :
 Personne chargée du dossier :
 N° Tél. :
 N° Fax :
 N° Mob :
 Mèl :

2. Réponse souhaitée pour le :

3. Chargement, lieu (adresse précise) :

à la charge de l'expéditeur à votre charge

4. Déchargement, lieu (adresse précise)

à la charge du destinataire à votre charge

5. Délais :

Date et/ou heure de mise à disposition (documents inclus) :
 Date et/ou heure de réception souhaitée :

6. Fréquence des expéditions :

Ponctuelles (spot) : Oui Non
 Régulières, fréquence prévue : /jour, /semaine, /mois

7. Caractéristiques de la marchandise :

Nbre de colis (1)	Nature (2)	Poids brut total (3)	Dimensions (4)	Volume (5)	Valeur totale (6)	Commentaires (7)

- (1) Différenciez les colis des palettes, au besoin spécifiez x palette(s) contenant y colis.
 (2) Soyez précis sur la nature de la marchandise, surtout s'il s'agit de dangereux, d'articles fragiles...
 (3) Le poids brut total inclut le poids des palettes et autres contenants de transport.
 (4) Il s'agit des dimensions L x l x h hors-tout des colis et/ou palettes, information indispensable.
 (5) Les OCT sont tout à fait capables de calculer un volume en partant des données précédentes, il s'agit d'une information de contrôle.
 (6) Cette information n'est utile que si vous voulez souscrire une assurance marchandises transportées « ad valorem ».
 (7) Indiquez si il y a des précautions à prendre (manutention...)

8. Incoterms ICC 2020* :

EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR, CIF.
 Libellé exact et complet de l'Incoterm :

9. Documents et formalités d'exportation/d'importation ⁽¹⁾ :

à la charge de l'exportateur/importateur : à votre charge :
 (1) si besoin.

10. Assurance par nos soins : oui à votre charge :

11. Détail, nature et coût (1) des prestations, à préciser :

Nature	Coût	Validité
▪		
▪		
▪		

(1) Préciser la devise et la validité de l'offre

Fait à _____, le _____

Signatures :

Du donneur d'ordres, pour acceptation de l'offre

De Tables Design

Cette demande de cotation est valable pour toute sorte de marchandise et toute sorte de mode de transport.

Donc, en routier, la marchandise est assurée jusqu'à 8,33 DTS/kg. Ce qui veut dire que si mes tables sont abîmées, on va me les rembourser à 11,68 EUR le kg (8,33 x 1,19 EUR valeur au 20 avril 2021).

Mais ça ne me va pas du tout ! Mes tables ne sont pas données elles valent beaucoup plus que ça ! Moi, je les vends 360 euros pièce HT ! Qui va me rembourser la différence ?

C'est mon conseiller qui m'a rassuré. Dans la demande de cotation, je vais préciser que **je veux une assurance « ad valorem »**, ce qui veut dire que je demande au transporteur d'assurer mes tables à leur valeur réelle. S'il y a un pépin, je serai remboursé 360 euros pièce, et je ne perdrai rien. C'est ce que je vais faire !

Le conseil de l'expert

DTS – droit de tirage spécial (SDR - Special Drawing Rights)

C'est une monnaie qui n'existe pas vraiment et qui a été inventée en 1969 par le Fonds monétaire international (FMI) pour que les pays règlent leurs comptes. C'est un panier de quatre monnaies, l'euro (EUR 37,4 %), le yen japonais (JPY 9,4 %), la livre sterling (GBP 11,3 %) et le dollar américain (USD 41,9 %). Il y a un taux de conversion avec l'euro et les principales monnaies. Le 20 avril 2021, 1 DTS = 1,19 EUR.



Fiche technique
DTS

cutt.ly/ObSitM2

1.4 Et pour me faire payer ?

Pour bien se border, il faut définir dans le contrat de vente quand je veux être payé, comment et où.

Quand, c'est facile : le plus tôt possible, évidemment ; pour l'acheteur, c'est le plus tard possible, mais ça, j'ai l'habitude, en France, c'est pareil.

Il y a quatre moyens de paiement :

- le chèque ;
- le virement bancaire ;
- la lettre de change ;
- le billet à ordre.

→ **Le chèque**, c'est dangereux : fait par l'acheteur, il peut être sans provision (sauf si c'est un chèque de banque), se perdre à la poste, ça peut être long. À oublier.

→ **Le virement bancaire**, c'est mieux. Je suis sûr d'être payé, mais ça peut être long (sauf si c'est un virement Swift), c'est toujours l'acheteur qui le fait et il y a un risque de change avec la couronne tchèque ou le won coréen.

→ **La lettre de change** n'est pas mal non plus. C'est moi qui la tire, mais c'est l'acheteur qui l'accepte ; je peux ne pas être payé (sauf si

j'obtiens l'aval d'une banque), et il y a toujours le danger de la transmission par la poste. Par contre, je n'ai plus de risque de change et je peux l'endosser.

→ **Avec le billet à ordre**, encore émis par l'acheteur, je peux ne pas être payé, il y a le risque de change et les problèmes de la poste. Mais il est endossable.

Répère



Le virement bancaire Swift

Swift veut dire Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications. C'est un réseau, créé en 1973, qui comprend plus de 200 pays et plus de 8 000 établissements bancaires utilisateurs. Maintenant, sur Internet, les utilisateurs s'échangent des messages standardisés, donc rapides et plus fiables. C'est l'acheteur qui donne à sa banque l'ordre de virer un montant à la banque du vendeur.

1.4.1 LES DIFFÉRENTS MODES DE PAIEMENT EN EUROPE

Des moyens de paiement européens sont en place depuis le 1^{er} août 2014 avec le SEPA (Single Euro Payment Area), un espace de paiement unique en euros.

Une bonne chose de faite ! J'ai travaillé avec mon comptable, mon banquier et mon informaticien parce qu'il fallait faire évoluer mon système de remises d'ordres pour les virements et les prélèvements. J'ai dû aussi mettre à jour, dans mes bases de données, les coordonnées de mes fournisseurs pour intégrer les nouveaux identifiants bancaires (IBAN et BIC), qui ont remplacé les anciens RIB.

Avec mon client polonais

Tant que la Pologne n'utilise pas l'euro, on n'est pas pressé, mais il vaut mieux prévoir, puisque c'est en route. Quand on a commencé à discuter, mon client polonais m'a proposé un acompte (40 %) à la commande par virement Swift et le solde à la livraison par virement Swift aussi. Il m'a dit qu'il était d'accord pour que je fasse partir la marchandise après avoir effectivement reçu le paiement.

C'est plutôt rare comme solution, alors j'ai décidé de lui faire confiance.

Il faudra cependant que je fasse attention à

la rédaction de cet article dans le contrat, mais ce serait la même chose avec un client français.

1.4.2 LES DIFFÉRENTS MODES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

Quand mon conseiller m'a parlé de « crédoc », ça me disait quelque chose. Je pensais que c'était un moyen de paiement international.

En fait, ce n'est pas un moyen de paiement mais une procédure de paiement.

→ Le crédoc

Ma banque me paie si je lui remets des documents. C'est une sécurisation du paiement et de l'expédition. Le vendeur est sûr d'être payé, l'acheteur est assuré que sa marchandise est partie. Zéro risque pour tout le monde. Les documents sont ceux qui sont définis dans le contrat de vente et que l'acheteur reprend quand il demande l'ouverture de son crédit. Là, il faudra bien vérifier tout ça, mais ma banque m'a dit qu'elle m'aiderait, qu'elle en discuterait avec moi AVANT la signature du contrat de vente avec mon client coréen et qu'elle me donnerait un projet du crédoc à ouvrir que je mettrai dans le contrat de vente, en annexe.

→ Comment ça se passe, un crédoc ?

Dès qu'on est d'accord, l'acheteur demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire (c'est le vrai nom du crédoc, mais on l'appelle aussi L/C, lettre de crédit). Sa banque émet le crédoc (c'est pour ça qu'on l'appelle la banque émettrice). Elle peut même le faire de façon irrévocable, c'est-à-dire que les documents sont correctement remplis, je suis sûr d'être payé. Enfin presque sûr.

La banque émettrice informe ma banque qu'elle a émis un crédoc, et ma banque me le notifie (c'est pour ça qu'on l'appelle la banque notificatrice). Il faut absolument vérifier que le crédoc correspond EXACTEMENT aux instructions d'ouverture que j'ai mises en annexe du contrat de vente, mot pour mot. Je peux même demander à ma banque de confirmer le paiement, ainsi elle devient notificatrice et

Répère

Le SEPA

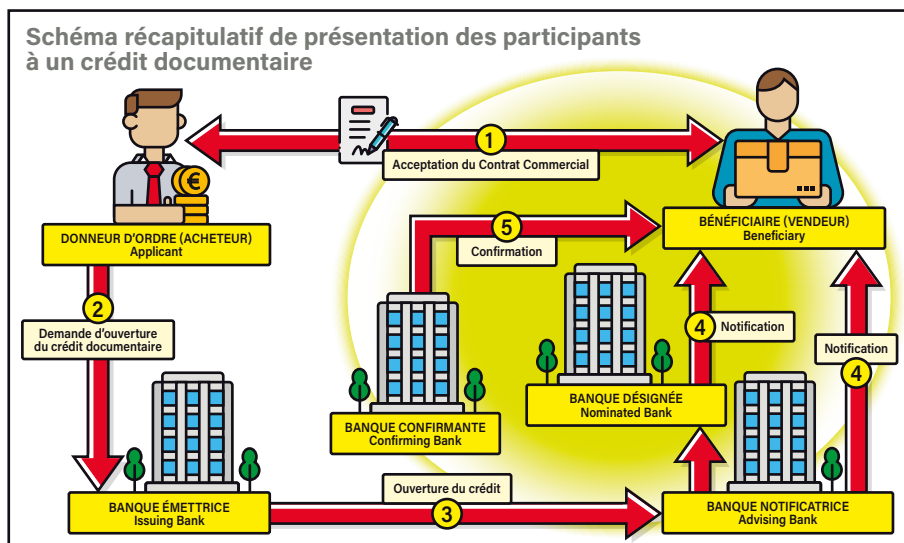
Le système SEPA (Single Euro Payments Area ou espace unique de paiement en euros) est obligatoire depuis le 01/08/2014 pour les 19 pays de la zone euro. Pour les autres pays au plus tard le 31/10/2016. L'espace SEPA comprend au 20 avril 2021 36 pays : 27 pays de l'Union européenne, ainsi que 9 pays non-membres de l'Union européenne (Andorre, Islande, Liechtenstein, Norvège, Monaco, Royaume-Uni – incluant Gibraltar –, Suisse, Saint-Marin, Vatican).



confirmante, et moi, je suis sûr d'être payé. Cela devient un crédit documentaire irrévocable et confirmé et moi, je suis sûr d'être payé.

Après, c'est à moi de jouer, j'expédie mes produits. Il faut que je fasse attention à la date limite d'expédition (c'est la rubrique 44C du crédoc) et à l'Incoterm CCI 2010 (ça, c'est la rubrique 45A). Quand je livre mes produits au commissionnaire de mon client, au Havre ou à Marseille, je lui demande un FCR (Forwarder's Cargo Receipt), un récépissé de commissionnaire. C'est le document qu'il faut faire inscrire dans la rubrique 46A du crédoc. À ce moment-là, j'ai fini ma partie. Je présente les documents demandés (toujours la rubrique 46A) à ma banque. Dans mon cas, il y aura une facture commerciale (en anglais ça s'appelle « commercial invoice »), une liste de colisage et le FCR, le récépissé du commissionnaire de transport de mon client. Je dois faire attention à présenter mes documents avant la date d'expiration du crédoc (celle-là, c'est la rubrique 31D, attention à la rubrique 48 qui parle de la présentation des documents). Et, puisque mes documents sont conformes, je suis payé.

Schéma récapitulatif de présentation des participants à un crédit documentaire



Je peux être payé à vue ou à terme, si c'est ce que l'on a négocié avec l'acheteur. Je peux aussi être payé par une traite sur la banque de l'acheteur ou sur ma banque. Ça peut être aussi plus compliqué, mais, pour moi, ça suffit. Après, c'est l'affaire de l'acheteur de payer sa banque.

AVEC MON CLIENT CORÉEN

Il était d'accord pour un crédoc. Je vais demander à ma banque un projet de crédoc à joindre au contrat, comme annexe.

Quand je recevrai le document, il faudra que je fasse attention :

- à la date limite d'expédition (rubrique 44C du crédoc) ;
- à la règle Incoterm ICC 2020 (rubrique 45A) ;
- aux documents que je devrai produire (rubrique 46A du crédoc).

Avec la banque, on a dit une facture commerciale (*commercial invoice*), une liste de colisage et le FCR, le récépissé du commissionnaire de transport de mon client. Au moment de la livraison de mes chaises au port de Marseille ou du Havre, je dois faire attention à récupérer le FCR (Forwarder's Cargo Receipt), le récépissé de commissionnaire.

Pour la présentation des documents, ce qui me permettra d'être payé, je dois être attentif :

- à la date de présentation des documents, rubrique 48 ;
- à la date d'expiration du crédoc, rubrique 31D.

Répère



Le crédoc

C'est l'acronyme de **CRÉdit DOCumentaire**. C'est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

1.5

Bien tout vérifier avant de signer le contrat de vente

1.5.1 AVANT DE SIGNER AVEC MON CLIENT POLONAIS

Pour la partie technique, je n'ai pas de problème. Pour la partie commerciale, il faut que je vérifie la règle Incoterm ICC 2020, c'est un DPU à l'usine de mon client (adresse exacte), non déchargé.

Pour le paiement, comme il me propose un virement Swift de 40 % à la commande et le solde après la livraison également par virement Swift, c'est bon. Je suis prêt à signer.

1.5.2 AVANT DE SIGNER AVEC MON CLIENT CORÉEN

Là, il y a quelques petites choses en plus. Pour les règles Incoterms ICC 2020, j'ai deux possibilités :

→ **FCA, mon usine** (adresse exacte), chargé par mes soins dans le conteneur apporté par son commissionnaire de transport ;

→ **FCA, le commissionnaire de transport de mon client** (adresse exacte), chargé sur mon camion et à décharger par ses soins, port du Havre (ou de Marseille).

Comme ça, j'ai une marge de négociation s'il n'est pas d'accord pour envoyer son commissionnaire en Bretagne. Pour les conditions de paiement, je veux bien jusqu'à 30 jours à partir de la livraison chez moi, mais pas plus.

Et pour la procédure de paiement, on fait un crédoc.

Pour cela, la banque doit m'envoyer un projet de lettre de crédit avec tout ce dont nous avons discuté ensemble :

→ **la date d'expiration du crédoc** (rubrique 31D, et attention à la rubrique 48 qui parle de la présentation des documents) ;

→ **la date limite d'expédition** doit être assez

lointaine pour que je n'aie pas de problème (rubrique 44C du crédoc) ;

→ **la règle Incoterm ICC 2020** (rubrique 45A) ;

→ **les documents demandés** (rubrique 46A), nous avons dit une facture commerciale (*commercial invoice*), une liste de colisage et le FCR, le récépissé du commissionnaire de transport de mon client.

Avec tout ça, j'ai fait le tour, je n'ai plus qu'à signer. ■



Répère

Le crédoc irrévocable et confirmé

Le crédoc est irrévocable quand la banque de l'acheteur s'engage, sous réserves de la fourniture des documents demandés, fermement et définitivement à payer.

Le crédoc est irrévocable et confirmé quand la banque du vendeur s'engage à payer, sous réserves de la fourniture des documents demandés, même si des événements politiques empêchent l'acheteur de payer ou interrompent le transfert des fonds.



ON PEUT ÊTRE LOURD, MAIS RAPIDE!

TRANSPORT INTERNATIONAL AÉRIEN ET MARITIME

ASSOCIEZ
NOTRE
EXPÉRIENCE
À VOS EXIGENCES

COMBINE
OUR EXPERTISE
WITH YOUR
REQUIREMENTS



© Illustration : Francly B. 2016

COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT

TRANSPROJETS FRANCE
48, rue de l'Aubépine
92160 Antony - FRANCE
Tél. : + 33 1 55 59 07 70
Fax : + 33 1 49 84 06 54

FREIGHT FORWARDER

TRANSPROJETS NIGERIA
2A Adebisi Popoola Crescent,
Off Victoria Arobieke Street,
Lekki Phase 1,
Lagos State - NIGERIA
Tél. : +234 129 55822

infos@transprojets.com



www.transprojets.com

ÉTAPE 2

Choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport

D'après mon conseiller, chaque opération de transport mobilise un grand nombre d'acteurs, dix rien que pour une expédition maritime ! Il est donc préférable de rechercher de bons conseils. Deux aspects sont à examiner de très près avant de procéder à ma première expédition : exprimer clairement mes besoins (le cahier des charges) et consulter pour les prix (l'appel d'offres ou cotation) afin de choisir le meilleur transporteur.

À propos de

L'expression des besoins (cahier des charges) Commissionnaire de transport

Le cahier des charges est un document qui exprime vos besoins, vos attentes, les spécificités de vos produits pour le transport. Il n'est pas fondamentalement différent de celui du transporteur routier, aussi les nuances seront-elles évoquées dans des encarts aussi fréquents qu'il sera nécessaire.

Il vaut mieux demander conseil avant de faire les choses. Le transporteur, surtout avant de conclure le contrat de transport, est toujours très disert sur la profession, le marché, les habitudes. C'est l'occasion d'avoir un maximum d'informations sur un domaine que vous ne connaissez pas.

Et puis, il ne faut pas oublier qu'il y a des services internes à la société qui peuvent vous donner beaucoup d'informations sur : la préparation de commandes, les expéditions, la production, le commercial, l'administration des ventes (ADV), mais aussi la comptabilité, le juridique, etc.



2.1 Le cahier des charges transport

Le texte du cahier des charges présenté ici l'est à titre d'exemple et n'a pas valeur de cahier des charges type.

Objectif

L'objectif du cahier des charges est de définir vos besoins et vos contraintes. Néanmoins, il faut être prêt à modifier quelques-uns de ces besoins ou contraintes si plusieurs transporteurs vous opposent une fin de non-recevoir. Le marché a ses limites et peu de clients peuvent réellement le faire bouger.

2.1.1 LA PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

Qui êtes-vous ? Que fait votre société ? Où êtes-vous implanté ? Combien y a-t-il de personnes dans votre société ? Où est-elle située ? Quelle est la structure de votre société ? Sa place dans votre marché ? Dans la région ? L'organigramme ?

Il est bien évident qu'un transporteur mettra d'autant plus de moyens (humains, matériels, informatiques) en place qu'il sait exactement à qui il a affaire. Il doit connaître la réponse à ces quelques questions :

- quel est le chiffre d'affaires que je peux facturer à ce prospect ?
- quelle est ma possibilité d'extension chez lui ? À travers lui, ses collègues, ses sous-traitants, ses relations... ?

Vous faites exactement la même chose avec vos clients, non ?

A LA PRÉSENTATION GÉNÉRALE DES PRODUITS, TYPE, VALEUR, DGR, TD...

Sans entrer dans le détail, il est important que le transporteur sache quel(s) type(s) de produits il devra transporter. C'est gros, petit, fragile, cher, pas cher, est-ce un produit dangereux (DGR), est-ce un produit qui suppose un transport sous température dirigée (TD) ?

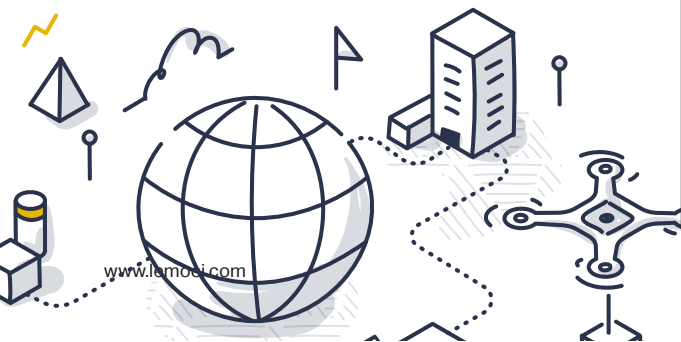
Ces informations lui permettront d'avoir une idée des risques qu'il prendra, ou pas, s'il s'occupe de vos produits. Rien ne sert de lui mentir, il le saura de toute façon, alors autant lui dire tout de suite, ça fait plus sérieux !

B LA PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION TRANSPORT

Qui s'occupe des transports chez vous ? Quelle fonction est en charge de ce dossier ? Attention, le prestataire se rendra très vite compte du professionnalisme de ses interlocuteurs. Il saura s'il s'adresse à l'assistant du patron qui fait ça en plus, ou s'il a en face de lui un(e) professionnel(le) du transport, même débutant(e).

→ **Les établissements concernés : CDN, CDI, stock déporté...**

Quelle est la fonction de base de l'établissement concerné, celui d'où part la marchandise ? Est-ce un atelier de production ? Est-ce un entrepôt de stockage ? Est-ce un centre de distribution internationale (CDI – attention, dans ce cas, c'est la distribution qui est internationale, pas le centre) ? Est-ce un centre



de distribution nationale (CDN) ? S'agit-il d'un stock déporté parce qu'il vous encombre chez vous ?

Là aussi, attention, selon les termes que vous allez employer, le transporteur percevra le niveau d'implication que vous mettez dans l'organisation de vos transports.

Si vous parlez d'un ton légèrement dédaigneux d'un stock qui est « là-bas, chez Machin, parce

que j'ai plus de place ici » ou si vous présentez votre entrepôt d'où vous voulez faire partir les colis vers vos clients français pour pouvoir surveiller la préparation des commandes et les expéditions, c'est très différent ! Le transporteur ne vous fera pas forcément payer plus cher dans un ou l'autre cas, mais il est possible (peut-être) que vous payiez trop quand ça part de « chez Machin ».

Répère

Transitaire/commissionnaire/transporteurs : leurs statuts et responsabilités

Le secteur du transport et de la logistique est constitué d'un grand nombre d'acteurs professionnels. Pour une expédition maritime, on dénombre plus de dix entreprises et administrations différentes dont deux à trois collaborateurs effectuent des tâches pour le bon déroulement de l'escale. On compte notamment le gestionnaire du port, la capitainerie, les compagnies maritimes, les sociétés de pilotes, remorqueurs, lamaneurs, dockers manutentionnaires, portiqueurs, les commissionnaires de transport et en douane, les tractionnaires, mais aussi la police de l'air et des frontières, les services des douanes, les vétérinaires... Environ 80 % des importateurs/exportateurs utilisent les services d'un commissionnaire de transport souvent désigné à tort comme transitaire. En effet, transitaire et commissionnaire de transport ont des statuts bien différents.

Le transitaire

- Il a un « statut » franco-français (envié dans certains pays).
- Activité libre ne nécessitant aucune inscription spéciale. L'accession à la profession n'est pas réglementée (vous pouvez devenir transitaire après déclaration au CFE et 1 euro).
- Il est un agent de liaison qui exécute au nom de son mandant les instructions qu'il a reçues.
- Il a une obligation de moyen (doit remettre les marchandises aux compagnies de transport désignées par le chargeur), MAIS PAS UNE OBLIGATION DE RÉSULTAT.

- Il a le devoir de conseil.
- Il n'est responsable que de ses fautes personnelles prouvées.
- La prescription – délai au-delà duquel vous ne pourrez plus engager d'action en justice, civile ou pénale (créance, litige après avarie...) – est celle du droit commun, soit cinq ans.
- La facturation : remboursement des avances plus honoraires d'intervention.

Le commissionnaire de transport

- Activité réglementée (inscription au registre des commissionnaires de transport avec exigences d'honorabilité professionnelle et de capacité professionnelle).
- Il organise librement le transport par les voies et moyens de son choix, sous son nom et sous sa responsabilité, c'est l'obligation de résultat.
- Il répond non seulement de ses fautes, mais aussi de celles des transporteurs avec lesquels il traite en son propre nom. Cette responsabilité ne cède que devant la preuve de la force majeure.
- Prescriptionennale.

Le commissionnaire en douane

- La majorité des commissionnaires de transport sont aussi **représentants en douane enregistrés**. En application de l'article 18 du CDU (code des douanes de l'Union), a été publié au JORF 0103 du 03/05/2016 l'Arrêté du 13 avril 2016 relatif à la représentation en douane et à l'enregistrement des représentants en douane.

→ **Les services et fonctions concernés : production, transport, préparation, expédition...**

Qui est impliqué chez vous ? Il s'agit ici d'élaborer le cahier des charges AVEC les services qui peuvent être intéressés. Si votre cahier des charges concerne des flux entre deux établissements de production, alors votre service production est incontournable.

La préparation de commandes peut devenir une question délicate si vous passez de flux poussés à des flux tirés. Dans ce cas, il y a fort à parier que l'ordre des préparations devra se calquer sur celui des départs, et plus l'inverse. Si vous faites ça tout seul dans votre coin, gare au retour dans l'atelier. Et ce sera (très) difficilement rattrapable. Si le quai avait l'habitude d'aider le chauffeur à charger, ou de le regarder



Cet arrêté instaure la notion de représentant en douane enregistré et fixe les conditions de cet enregistrement.

Ainsi avec le CDU le représentant en douane ou toute personne souhaitant réaliser des opérations douanières a le devoir de s'enregistrer auprès de la DGDDI (Direction générale des douanes et droits indirects).

Avant le 1^{er} mai 2019, tous les représentants en douane enregistrés (RDE) qui existaient avant le 1^{er} mai 2016 et appelés commissionnaires agréés en douane (date d'entrée en vigueur du CDU) feront l'objet d'un examen des nouvelles conditions s'appliquant aux représentants en douane enregistrés.

Pour les opérateurs, pas de conséquences visibles. Pour les transitaires et les entreprises qui effectuent des formalités de douane, l'enregistrement obligatoire est une « remise en forme » de la demande d'agrément pour s'insérer dans le dispositif OEA (opérateur économique agréé) et assurer le respect de certains critères :

- Dépôt d'une caution globale (CE, COD, TC) auprès de la DGDDI pour garantir les droits et taxes, suite à la naissance d'une dette douanière consécutive aux formalités douanières.
- Professionnel du dédouanement, il accomplit directement (représentant en douane) ou indirectement (représentant en douane enregistré) les formalités douanières.
- Il a le devoir de conseil de par sa compétence professionnelle.

Outre les actes et formalités douaniers prévus par le code des douanes de l'Union, le représentant

en douane enregistré peut représenter son mandataire auprès de l'administration des douanes pour tout acte requis en vue de l'accomplissement de ces formalités ou du paiement des droits et taxes dus. Il peut également représenter son mandataire auprès de l'administration des douanes, pour tout acte contentieux.

Le représentant en douane enregistré ne peut déléguer l'habilitation qu'il a reçue de son mandant à un autre représentant en douane.

Important : les représentants en douane enregistrés installés sur le territoire douanier de l'UE pourront travailler dans tous les États membres. Avantage pour le client : il s'adressera à son représentant en douane habituel, dépendant d'un bureau de douane connu, pour dédouaner ses marchandises, quel que soit le point d'entrée en Europe.

Le transporteur

- Activité réglementée (inscription au registre des transporteurs, avec exigence d'établissement, d'honorabilité professionnelle, de capacité financière - 9 000 euros).
- Déplace des marchandises contre rémunération (librement convenue).
- Obligation de résultat.
- Responsable auprès du donneur d'ordre, de l'expéditeur ou du destinataire.
- Prescription annale.

Important : chacun de ces acteurs a le « privilège spécial » sur les marchandises et documents qu'il détient en garantie de ses créances sur son client (loi Gaysot du 6 février 1998).

der faire, il faut le sensibiliser à l'application du protocole de sécurité où le chauffeur est cantonné à l'extérieur du quai, donc incapable de charger.

En résumé, si vous faites votre cahier des charges tout seul, il restera VOTRE création mais ne sera partagé par personne. Si vous le créez avec les autres services, ce sera le cahier des charges de tout le monde, il sera partagé. Bien sûr, il ne sera pas exactement comme vous l'auriez souhaité. Mais un cahier des charges imparfait, mais partagé, sera toujours mieux qu'un cahier des charges parfait, mais renié par tous. D'ailleurs, êtes-vous sûr que le vôtre aurait été parfait ?

Le conseil de l'expert

À l'instar de la chaîne logistique, votre entreprise est constituée d'une multitude de services (acteurs) qui doivent réaliser les tâches pour satisfaire la commande, donc le client. Faire participer tous les acteurs de l'entreprise à l'élaboration du cahier des charges permet la communication entre services, relever des anomalies et effectuer les actions correctives appropriées.

2.1.2 LA TYPOLOGIE DES CLIENTS

Ces informations concernent vos clients, les destinataires de vos colis. À quels types de sociétés le chauffeur du transporteur livrera-t-il ? L'épicier du coin ? La grande surface en périphérie d'une grande ville ? Le petit atelier au fond d'une cour ? Le garage en plein centre-ville ? L'entrepôt en zone industrielle ? Des particuliers ? À tous ces types de destinataires correspondent des avantages et des inconvénients particuliers. L'épicier est souvent ouvert plus longtemps, mais il est plus difficile de garer un poids lourd devant. La grande surface suppose des heures d'ouverture de la réception, voire des rendez-vous. Des particuliers sont absents dans la journée, présents le soir et le samedi mais ne tiennent pas toujours les

rendez-vous qu'ils donnent, etc. Il est indispensable que le transporteur sache comment s'effectueront les livraisons, cela lui permettra de chiffrer au mieux sa prestation. Sinon, il perdra de l'argent et reviendra vers vous ou essaiera d'en gagner au détriment d'une autre partie de la prestation.

A

LA RÉPARTITION DES ZONES DE CHALANDISE

Où sont vos clients, géographiquement parlant ? On ne livre pas exactement de la même façon en Pologne en hiver qu'en Italie en été.

B

L'ANALYSE DES COMMANDES

Ces informations vous concernent autant qu'elles concernent le transporteur. Elles lui permettront d'équilibrer ses prévisions de charge, donc de gérer au mieux ses coûts, c'est donc votre intérêt.

→ La saisonnalité

Les glaces se vendent mieux en été, les parapluies en automne et au printemps, et les bonnets en hiver. Et vous ? Quelle est la saisonnalité de vos produits ? Cette information aussi lui permettra d'équilibrer ses prévisions de charge.

→ L'évolution du « panier moyen » commandé

Il s'agit de savoir comment évoluent les commandes de vos clients. Depuis plus de quinze ans, dans l'industrie, l'agriculture, la grande distribution et même la restauration, la tendance est à la diminution du volume des commandes. On ne commande pas forcément moins sur l'année, mais on commande moins à la fois. À chiffre d'affaires égal, on augmente le nombre de commandes (et de livraisons) en diminuant le poids de chacune. Mon conseiller en

expliquera les conséquences dans le chapitre « L'évolution du panier moyen livré », un peu plus loin.

→ Les livraisons

Vos produits ont-ils besoin d'aménagements ou de prestations particulières à la livraison ? Comme un hayon élévateur, un quai, un chariot à pinces par exemple ? Peuvent-ils se décharger par le côté ? Doivent-ils se décharger par le haut ?

→ La localisation, les horaires et la procédure

Toutes vos informations sur les lieux de livraison, les horaires, les habitudes, les interdits (pas le mardi chez l'épicier parce que c'est jour de marché, il n'a pas le temps et vous n'aurez pas la possibilité d'arriver jusqu'à son magasin), les contraintes de calendrier, les chantiers sont toujours plus délicats à livrer et les documents de livraison doivent être soigneusement remplis et récupérés, les salons supposent des véhicules les plus petits possibles...

→ Les refus/retours

Si un client refuse votre livraison, que doit faire le transporteur ? Vous appeler, relivrer plus tard, vous renvoyer la marchandise (mais alors, c'est une deuxième livraison) ? Cela se produira et le cas doit être prévu, ça évitera un coup de téléphone à un moment (forcément mauvais) pour régler un problème. Pour les retours en provenance de pays tiers, indiquez les conditions d'utilisation du régime des retours (valeur minimum...). Voir étape 6.

2.1.3 LA TYPOLOGIE DES EXPÉDITIONS

Comment se présentent vos expéditions ? Des petits colis, des gros, des longs, des carrés, des patatoïdes, des lourds, des légers, des gros légers, des tout petits bien lourds... Inutile d'indiquer les volumes, il suffit de donner les dimensions, les transporteurs savent calculer un volume. Par exemple, un m³ peut être représenté par un cube de 1 m de côté, bien compact, ou par un colis de 50 cm par 50 cm et 4 mètres de long, ce n'est pas la même chose à transporter !

A

LA TYPOLOGIE DES EXPÉDITIONS

Quels modèles de carton utilisez-vous ? Quels types de palettes ? Palettes perdues, palettes en location (il faudra prévoir les informations pour la récupération des palettes).

B

L'ÉVOLUTION DU « PANIER MOYEN » LIVRÉ

Nous avons vu plus haut l'évolution du « panier moyen » commandé. Mais vous n'avez pas forcément tous les produits en stock ou disponibles, alors vous faites des livraisons partielles. Ce qui diminue encore le poids moyen du colis et augmente le nombre de livraisons puisqu'il faudra livrer le solde.

Mais à quoi sert de connaître le poids moyen livré ? Un tarif de transporteur, c'est souvent un montant à colonnes au départ de votre centre. Un peu comme le tableau page suivante.

Lorsque le transporteur va calculer le prix, il va surtout se concentrer sur les tranches de poids dans lesquelles il y a le plus de colis, les tranches qui feront le plus de chiffre d'affaires. Et là, deux possibilités :

1/ le transporteur a compris que vous connaissez la répartition de vos colis par tranche de poids ;

2/ le transporteur a compris que vous ne connaissiez pas la répartition de vos colis par tranche de poids. →



	0 à 10 kg	11 à 20 kg	21 à 30 kg	31 à 40 kg	41 à 50 kg	51 à 60 kg	61 à 70 kg	...
Allemagne								
Italie								
Pologne								
...								

1/ Le transporteur a compris que vous connaissiez la répartition de vos colis par tranches de poids

Il va vous proposer un tarif dans lequel les tranches où il y a le plus de colis ne seront pas trop chères et forcer les tarifs des tranches immédiatement inférieures. Vous serez content de ne pas trop payer pour les tranches que vous utilisez le plus. Pour les autres, votre réaction sera de dire : « Ce n'est pas grave, de toute façon il n'y a pas de colis. » Bien vu, au moins la première année.

Parce qu'au bout de cette première année, le transporteur viendra vous proposer une hausse de tarif. Cette hausse, il va la moduler en fonction de vos tranches de poids en limitant la hausse dans les tranches dans lesquelles vous avez le plus de colis et en augmentant un peu plus les autres. Surtout celle immédiatement inférieure.

Pourquoi ? Rappelez-vous le paragraphe « Évolution du panier moyen commandé » à la page précédente. La tendance est à la baisse du poids des commandes, donc à la baisse du poids des colis. Pour peu que la faiblesse de vos stocks génère des livraisons partielles, cela accentue encore la baisse du poids de vos colis.

Si vous ne suivez pas tous les ans l'évolution du poids moyen de vos colis expédiés, vous ne pourrez pas savoir dans quelle tranche de poids vous avez « réellement » le plus de colis. Comme le transporteur sait que le poids moyen de vos colis a tendance à baisser, comme il sait que très peu d'expéditeurs connaissent cette information, il a prévu, depuis la remise de son premier tarif, qu'il pourra générer sa marge dans les tranches immédiatement inférieures à celle où vous aviez, au début, le plus de colis. Bien sûr, pas la première année, mais à partir de la deuxième, voire de la troisième.

Même si vous faites un nouvel appel d'offres, comme vous ne vérifierez plus cette information, il pourra baisser la tranche où vous aviez le plus de colis la première année, vous serez content. Et lui aussi.

2/ Le transporteur a compris que vous ne connaissiez pas la répartition de vos colis par tranches de poids

C'est la majorité des cas, alors le transporteur va vous proposer un tarif dans lequel les tranches que vous n'utilisez pas seront très peu chères au détriment de celles où vous avez le plus de colis. Il va vous présenter ce tarif en vous donnant le tarif moyen toutes les tranches confondues, les très peu chères (que vous n'utiliserez pas) faisant baisser les très chères (que vous utiliserez beaucoup) et vous serez content. Et lui aussi.

Autrement dit, il est préférable d'avoir un tarif compétitif dans une tranche de poids qui vous concerne, plutôt qu'un tarif extrêmement compétitif pour une tranche de poids dans laquelle vous n'avez pas d'expédition ; c'est la différence entre le réel et le virtuel.

C

LE CONDITIONNEMENT ET LES SUPPORTS DE CHARGE UTILISÉS

Comment vos colis sont-ils expédiés ? Colis par colis, sur palettes, dans des rolls (NDLR : support avec des roulettes) ? Ces supports, palettes, rolls devront-ils revenir, vous appartiennent-ils, sont-ils loués ?

Ne pas oublier que si des supports doivent revenir, ce retour constitue un transport et devrait faire l'objet d'une facturation.

D

LA MANUTENTION DES MARCHANDISES

En fonction des conditionnements et des supports utilisés, le travail de passage à quai sera, ou non, facilité. Il est plus facile de manipuler 15 rolls contenant chacun 20 colis que 300 colis séparés.

E

L'ÉTIQUETAGE

Les étiquettes doivent être claires et judicieusement disposées sur au moins deux faces contiguës des colis. Les mentions indispensables concernent l'expéditeur, le destinataire, le lieu de livraison, ainsi que de la nature de la marchandise. Les mentions des étiquettes doivent correspondre à celles qui figurent sur le document de transport ainsi que sur la liste de colisage. Un exemplaire d'étiquette doit faire partie du cahier des charges.

F

LA LISTE DE COLISAGE

Nous verrons dans le paragraphe 3.1.2 comment faire une liste de colisage. Elle doit faire partie des documents qui accompagneront la marchandise.

2.14 L'ENLÈVEMENT

Quelles sont les contraintes, les caractéristiques liées à l'enlèvement des colis chez vous ? Horaires, difficultés d'accès, hauteur/largeur/poids limités.

Donner l'adresse exacte du lieu d'enlèvement, les coordonnées de la ou des personne(s) responsable(s) des expéditions.

À propos de

Le cahier des charges Commissionnaire de transport

En transport maritime, le remboursement en limite de responsabilité se fait sur la base de 2 DTS (définition, voir étape 1 « Le conseil de l'expert », paragraphe 1.3.2) par kg ou 666,66 DTS par colis, la plus forte des deux limites s'appliquant, règle de La Haye et Visby ou 2,5 DTS par kg ou 835 DTS par colis, la plus forte des deux limites s'appliquant, règle de Hambourg. Dans les deux cas, il y a une possibilité de remboursement au colis.

Mais qu'est-ce qu'un colis ?

Il devient donc très important de bien définir ce qu'est un colis. Si vous envoyez un conteneur, c'est un colis, sauf s'il est spécifié autrement sur le connaissance maritime. Si vous envoyez un conteneur contenant 24 palettes, en le faisant préciser sur le connaissance maritime, vous expédiez 24 colis, et si vous envoyez 240 colis répartis sur 24 palettes dans un conteneur en le faisant préciser sur le connaissance maritime, vous envoyez 240 colis. Vous pouvez constater que les niveaux de remboursement ne seront pas identiques.

Le conseil de l'expert

Attention : pour les emballages (palettes spéciales, fûts, caissons, caisses ...) qui font l'objet d'A/R entre vos locaux et ceux de vos clients étrangers (uniquement situés dans les pays tiers), vous devez acquitter les droits et taxes à l'importation en France. Afin d'éviter ces frais, il existe dans le code des douanes des dispositions dénommées « régime de libre circulation des emballages ». Déposez auprès de votre bureau de douane, une demande d'autorisation pour bénéficier de cet avantage. La demande doit décrire les flux concernés, la liste des supports concernés (moyens d'identification) et être accompagnée d'un exemple de compte matière (entrées et sorties des emballages).

A

LE PLANNING D'ENLÈVEMENT

S'il existe, le planning doit être joint au cahier des charges. Au besoin, il doit pouvoir être adapté aux contraintes du transporteur.

B

L'HORAIRE D'ENLÈVEMENT

Indiquer quels sont les jours d'enlèvement, quels sont les horaires.

C

LE CHARGEMENT

Le transporteur est systématiquement responsable du chargement de la marchandise dans son camion ou conteneur maritime. Dans la pratique, ça se passe de la sorte :

- **si le transport est effectué en messagerie** (en général pour des envois d'un poids inférieur à 1 500 kg), c'est le transporteur qui effectue le chargement, sauf disposition contraire du client (donc vous) ;

À propos de

Le crédoc dans le cahier des charges

Si vous devez être payé par un crédit documentaire, un crédoc (voir étape 1), le document principal à présenter en vue du règlement est le document de transport, qui prouve l'expédition de la marchandise. Or ce document ne pourra pas vous être remis avec toutes les règles Incoterms ICC 2020. Seules les règles Incoterms en C... ou en D... (voir étape 1) vous permettront d'obtenir facilement le connaissement maritime, Bill of Lading, B/L ou la lettre de transport aérien, HAWB. Surtout pas la Master Air Way Bill, MAWB, qui ne fait apparaître que le commissionnaire de transport en expéditeur, pas vous.

- **pour des envois d'un poids supérieur à 1 500 kg**, c'est le client (donc vous) qui effectue le chargement.

Dans les deux cas, le chauffeur est responsable du bon arrimage de la marchandise, il doit donc pouvoir superviser le chargement.

D

LES DOCUMENTS DE TRANSPORT

Quels sont les documents que vous remettrez au transporteur ? Une liste complète et un exemple de chacun des documents doivent être joints dans le cahier des charges.

E

LES CONSIGNES DE SÉCURITÉ ET LE PROTOCOLE DE SÉCURITÉ

Tous les documents internes liés à la sûreté/sécurité DOIVENT être joints au cahier des charges. Ils doivent faire l'objet d'une présentation et, le cas échéant, de commentaires.

2.1.5 L'ÉCHANGE DES INFORMATIONS : QUI ENVOIE QUOI, À QUI ET COMMENT ?

A

DE LA SOCIÉTÉ VERS LE PRESTATAIRE

Ici, il s'agit surtout des données prévisionnelles de chargement.

→ Les données prévisionnelles

Plus elles seront envoyées tôt, plus elles seront fiables et plus il sera facile pour le transporteur de répondre à votre besoin.

Douze heures ou vingt-quatre heures avant l'enlèvement sont des délais de communication des données de chargement tout à fait acceptables.

Lorsqu'une opération de transport est prévue, de type messagerie ou transbordements, la connaissance du nombre de colis, du poids de l'expédition et de ses dimensions permet de calibrer au mieux les moyens à mettre en place.

B

DU PRESTATAIRE VERS LA SOCIÉTÉ

Quelles sont ces informations ?

Occasionnelles, elles concernent essentiellement les problèmes que peut rencontrer le transporteur, à savoir les déviés, les refus ou les incidents.

Régulières, elles concernent les suivis qualité.

→ Les déviés

Prévu pour aller en Pologne, votre expédition se retrouve à Budapest.

Que voulez-vous que le transporteur fasse de cette information ? Qui doit-il prévenir ? Pour quoi dire ? Pour quoi faire ?

La mauvaise solution consiste à prévoir que le transporteur vous appelle pour vous raconter les raisons pour lesquelles l'expédition est à Budapest.

AUCUN INTÉRÊT !

La seule chose importante est de savoir quand cette marchandise, prévue pour la Pologne, arrivera chez son légitime destinataire. Ceci vous permettra de le prévenir que sa marchandise aura du retard, mais qu'elle est sous contrôle.

C'est après, quand elle sera livrée, qu'on pourra se demander ce qui est arrivé et, SURTOUT, quoi faire pour que cela ne se reproduise plus.

→ La demande d'instructions si refus

Et si le destinataire refuse la marchandise ? Que voulez-vous que fasse votre transporteur ? La garder, mais combien de temps, et à quel prix ? Vous la renvoyer, donc au prix d'un transport ? La représenter, mais au risque d'un nouveau refus ?

Le mieux est de décider, dans le cahier des charges, de la marche à suivre. Cela évitera les problèmes à régler ultérieurement.

S'il n'est pas possible de résoudre à l'avance ce point, il convient de donner les coordonnées de la personne qui sera en mesure d'y apporter une réponse.

→ Le rapport d'incidents

En cas d'incident, le transporteur doit sauvegarder la marchandise et prendre toutes les dispositions nécessaires pour qu'elle ne subisse pas de dommages. Il lui appartient ensuite de vous prévenir et de proposer une ou des solutions. Il faut donc lui donner les coordonnées de la personne qui sera en mesure d'y apporter une réponse.

2.1.6 LA QUALITÉ ET LE SUIVI

Êtes-vous attaché à la qualité des prestations de votre transporteur ? Êtes-vous soucieux de votre image que véhicule le camion de votre transporteur ? Portez-vous intérêt aux dires de vos commerciaux quant aux délais qu'ils ont donnés ? Estimez-vous digne de vous que ces délais soient respectés ? Si vous demandez à votre personnel de faire de beaux colis, cela vous inquiéterait-il de les voir arriver abîmés ?

A

LES CRITÈRES

Il faut définir les critères que vous voulez suivre. Pour mon conseiller, deux semblent essentiels :

- le respect du délai ;
- l'absence de réserves.

→ Les délais

Dans un cahier des charges, mon conseiller pense qu'il faut laisser le transporteur vous proposer un délai. MAIS bien le sensibiliser au fait que, puisqu'il propose un délai, IL S'ENGAGE À LE RESPECTER. Le respecter suppose



que, pour des flux répétitifs, le taux de réussite dépasse les 99 %. Bien sûr, avec une expédition par semaine, une expédition ratée équivaut à 2 %, mais avec une expédition par jour, une ratée revient à moins de 0,5 %. On peut être exigeant sans être bête.

→ Les réserves

Les colis partant en bon état doivent arriver en bon état. Si ce n'est pas le cas, le destinataire écrit une réserve. Que cette réserve soit suivie d'une lettre recommandée ou pas, elle est un signe de mauvaise qualité.

B

LE SUIVI ET LE CONTRÔLE DES PERFORMANCES

Il s'agit du suivi de la qualité des prestations de transports, me dit mon conseiller. Dit comme ça, ça fait plus chic. Avec des flux répétitifs, c'est la partie la plus sensible et intéressante de la prestation.

Le suivi doit être fait avec deux objectifs :

- 1/ savoir de quoi on parle ;
- 2/ améliorer la prestation.

1/ SAVOIR DE QUOI ON PARLE

Lors de la signature, on est parti sur des expéditions d'un camion complet toutes les semaines paires (sauf en août et à Noël) et sur un montant de x euros + y % de gazole. Départ le lundi matin et arrivée le vendredi avant 17 heures.

Ça, c'est la théorie, les prévisions. Mais de quoi la réalité est-elle faite ?

- Combien y a-t-il eu de camion chaque mois ?
- Étaient-ils tous complets à chaque fois ?
- Les sommes réellement payées correspondent-elles au tarif négocié multiplié par le nombre de camions ? Ont-elles été correctement payées ?
- Y a-t-il eu des retards de paiements et pourquoi ?
- Les départs se sont-ils tous effectués comme prévu, le lundi matin ?

- Surtout, les arrivées se sont-elles toutes produites comme prévu, le vendredi avant 17 heures ?
- Toutes les livraisons se sont-elles passées sans dommage ? Y a-t-il eu des réserves, de la casse ?

Il faut récupérer ces informations de manière régulière et fiable.

Qui est en possession de tous ces éléments ?

- **Le nombre de camions** : mon service expédition, le destinataire et le transporteur.
- **Complets ou non** : mon service expédition et le destinataire.
- **Les sommes payées** : ma compta (important) et le transporteur.
- **Les départs** : mon service expédition et le transporteur.
- **Les arrivées** : le destinataire et le transporteur.
- **Les réserves à l'arrivée** : le destinataire et le transporteur.

On voit que, à l'exception du nombre de chaises dans le camion, toutes les autres informations sont connues du transporteur. Alors, autant lui demander de me restituer ces informations.

Tableau de suivi :

quand et comment récupérer les informations ? C'est dans cette étape du cahier des charges qu'on va demander au transporteur qu'il nous fasse parvenir régulièrement, tous les mois par exemple, un petit tableau (le tableau doit toujours être petit, sinon ça va l'effrayer) avec les informations vues plus haut :

- Combien y a-t-il eu de camions, mois par mois ?
- Étaient-ils tous complets à chaque fois ?
- Les sommes réellement payées correspondent-elles au tarif négocié multiplié par le nombre de camions ? Ont-elles été correctement payées ?
- Y a-t-il eu des retards de paiements, pourquoi ?
- Les départs se sont-ils tous effectués comme prévu, le lundi matin ?
- Surtout, les arrivées se sont-elles toutes produites comme prévu, le vendredi avant 17 heures ?
- Toutes les livraisons se sont-elles passées sans dommage ? Y a-t-il eu des réserves, de la casse ?

Audits

Mais comment faire confiance à son transporteur ? La confiance n'excluant pas le contrôle, il vaut mieux prévoir des audits.

Préciser au transporteur qu'une ou deux fois par an, vous ferez un audit de ces informations. Il n'y a rien de pire que d'arriver à une négociation, en cours de prestation, sans connaître le nombre de camions, les montants facturés et comment ces montants ont été payés.

Comment faire un audit ?

L'objet de cet audit est de vérifier que les informations que le transporteur vous a transmises sont exactes et qu'ainsi vous avez une idée des valeurs et des volumes en jeu pour la renégociation des conditions.

Quand c'est possible et judicieux, les audits sont à réaliser avec le prestataire, chez lui, au moment où la marchandise est traitée par lui.

Dans le cas d'expédition de camions complets, en direct de chez vous à chez votre client, il n'y a pas de passage chez le transporteur, donc pas de nécessité d'y aller. S'il y a passage à son quai de la marchandise, il convient de faire l'audit à ce moment-là, pour voir comment la marchandise est traitée et quelles sont les (éventuelles) difficultés rencontrées par ceux qui la traitent.

Certains donneurs d'ordres (clients) sont partisans de visites surprises. Si la confiance n'exclut pas le contrôle, celui-ci doit être fait avec un minimum de respect du prestataire, ce que les visites surprises ne supposent pas.

Qu'il y ait visite chez le prestataire ou pas, l'audit consiste à vérifier les données que le prestataire nous a fournies, pour une période donnée. Les livraisons ont commencé en septembre, vous êtes en juin et venez de recevoir les données du mois de mai. S'il y a deux deux ou trois livraisons par moi, il n'y a pas de problème pour récupérer les informations depuis le début, soit dix mois, soit environ dix-huit expéditions.

L'audit va porter sur les départs, les arrivées et les réserves. Pour cela, il faut demander au transporteur de vous renvoyer les photocopies des CMR (le document de transport, la lettre de voiture) qui ont accompagné la marchandise. En comparant les heures et dates des cases 21 et 24, vous avez toutes les dates

et toutes les heures de départ, et toutes les dates et toutes les heures d'arrivée, il reste à vérifier qu'elles correspondent aux bons lundis pour les dates de départ et aux bons vendredis pour les dates d'arrivée.

2/ AMÉLIORER LA PRESTATION

Comment faire, quand ça va bien, pour que ça aille mieux ?

Ici, on va parler de qualité des transports. Il est primordial, quand on veut faire de la qualité dans les transports, de partir d'une situation stable et d'un niveau de qualité satisfaisant. Grâce à l'audit, vous savez si vos expéditions sont parties à l'heure et, surtout, sont arrivées dans les temps. Si c'est le cas, cela veut dire que le transporteur respecte bien ses engagements. C'est un bon début.

Si ce n'est pas le cas, il faut étudier avec lui le moyen de respecter ces contraintes. Il n'y a pas de recette miracle, c'est dans la discussion, l'échange que l'on peut trouver la solution. Ne pas oublier qu'une solution est de modifier les contraintes. Si un départ lundi matin pour une arrivée vendredi avant 17 heures est trop court, irrégulièrement suivi, alors il faut allonger le délai, essayer un départ le dimanche soir ou une arrivée le samedi matin. L'objectif est de trouver une situation saine, où le transporteur respecte ses engagements quasiment « à tous les coups ».



Le conseil de l'expert

Le choix des critères d'évaluation est fonction des produits transportés et du type de prestation transport :

- la réputation ;
- la fiabilité ;
- la stabilité financière ;
- l'aptitude à couvrir tout le territoire ;
- l'aptitude au tracking & tracing des envois ;
- la rapidité de livraison ;
- la réactivité en cas de problème ;
- la disponibilité de moyens de dépannage.

À partir de là, est-il possible de mieux faire ?

C'est d'abord avec le transporteur qu'il faut voir ça. Avec le temps, vous pouvez vous apercevoir que les heures peuvent « glisser ». C'est-à-dire, par exemple, qu'au lieu de partir avant 12 heures, le camion part vers 14 h 30, 15 heures ou 16 heures, ça n'est pas grave ; et qu'au lieu d'arriver avant 17 heures, il arrive avant 16 heures, 15 heures, voire en fin de matinée, ça n'est pas grave non plus.

De ces constats, il faut suivre la piste suivante : si ça va plus vite une fois, que faire pour que ça arrive plus vite tout le temps ?

En clair, qui doit faire quoi ?

En discutant avec le transporteur, quelquefois avec le chauffeur pendant le chargement (si la langue le permet), on peut trouver des possibilités d'améliorations. Dans le cas d'un complet de porte-à-porte, c'est-à-dire d'un camion qui est chargé dans l'usine de départ et déchargé dans l'usine d'arrivée, il faut bien avouer qu'il n'y a pas beaucoup de pistes d'amélioration des délais. Le respect du délai donné à près de 100 % est bien. Avec des flux répétitifs, il faut absolument approcher les 100 %, avec, bien sûr, du bon sens.

2.17 LE TARIF

Le tarif doit être facile à vérifier, à comparer, à mettre en place, à appliquer...

EXEMPLE DE TARIF AÉRIEN PAR TRANCHE DE POIDS

Structure tarifaire	Tarif
Minimum de perception /envoi	40 euros
Tranches de poids	
<= 30 kg	7,25 euros/kg
> 30 kg	6,70 euros/kg
> 50 kg	5,90 euros/kg
> 100 kg	4,20 euros/kg

À propos de

Cahier des charges Commissionnaire de transport

En maritime, le tarif peut être au conteneur complet, ou à l'unité payante (UP), en groupage. En aérien, le tarif est généralement par tranche de poids, voir l'exemple du premier tarif aérien de 1920 dans le tableau ci-dessus, ou en flat, c'est-à-dire un prix quel que soit le tonnage. Le flat suppose des envois réguliers. En maritime, comme en aérien, les tarifs port/port et aéroport/aéroport ne sont que des composantes du coût complet de porte-à-porte. Souvent, en maritime le port/port ne représente qu'environ 50 % et en aérien autour de 60 à 70 % du coût complet porte-à-porte.



A LA PRÉSENTATION

Traditionnellement, les tarifs des transporteurs sont en colonnes (voir paragraphe 2.1.3. B « Évolution du panier moyen livré »), mais nous avons vu dans ce même paragraphe les pièges que ce genre de présentation pouvait renfermer. Alors, une autre possibilité est le tarif moyen au kg. Cela suppose que vos expéditions soient homogènes en poids et en volume, et régulières dans le temps. Facile à négocier, à comparer, à mettre en place et à appliquer, il permet, assez rapidement, de préfacturer, ce qui est un pas vers l'automatisation du traitement de la facture.

B LA VALIDITÉ

La validité d'un cahier des charges est souvent d'un an, le transporteur voudrait moins, vous plus. À débattre.

À propos de

Cahier des charges Commissionnaire de transport

Que ce soit pour la validité ou l'évolution du tarif, le commissionnaire ne fera que répercuter les prix que lui donneront les compagnies aériennes et maritimes. Le commissionnaire pourra rechercher d'autres compagnies, mais attention, la qualité se paye à l'international et le « low cost » peut coûter cher.

C L'ÉVOLUTION

Formule de révision, accord amiable, plusieurs possibilités existent mais toutes doivent exclure l'automatisme, la tacite application.

2.1.8 LA FACTURATION ET LE RÈGLEMENT

A LA FRÉQUENCE DE FACTURATION

La plupart des systèmes informatiques des transporteurs prévoient qu'à chaque transport corresponde une facture. Avec un trafic occasionnel, cela ne pose pas de problèmes. Avec plusieurs expéditions par semaine ou jour, cela devient lourd à gérer et on arrive très vite à une facture par mois qui reprend toutes les expéditions du mois.

B LE DÉLAI DE RÈGLEMENT

La loi du 5 janvier 2006, dite Sécurité et développement des transports, prévoit que les délais de paiement ne peuvent dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture (l'article 26 a introduit un nouvel alinéa à l'article L 441-6 du Code de commerce). ➔

À propos de

Cahier des charges Commissionnaire de transport

La loi du 5 janvier 2006 ci-dessus, s'applique également aux commissionnaires de transport.

2.1.9 LA SOUS-TRAITANCE

Si votre transporteur utilise un sous-traitant qu'il oublie de rémunérer et que vous avez payé votre transporteur, le sous-traitant peut obtenir de vous le règlement de sa dette (loi Gayssot du 6 février 1998). Double paiement, en somme.

Il y a aussi le fait que vous ne vouliez pas travailler avec quelqu'un d'autre que le transporteur que vous avez choisi. Vous avez la possibilité d'interdire la sous-traitance ou, au moins, de la soumettre à votre accord. Cela peut faire plaisir mais attention, comment ferez-vous le contrôle et, au final, quel intérêt réel y avez-vous ?

2.1.10 LE DROIT APPLICABLE ET LE TRIBUNAL COMPÉTENT

Sur ces deux points, il faut se rapprocher de son service juridique, interne ou externe, car ce sont des questions qu'il ne faut pas négliger.

À propos de

Droit applicable et tribunal compétent dans le cahier des charges

ATTENTION : ces deux éléments sont TRÈS importants quand on connaît les coûts d'un avocat français et de ses déplacements, de son homologue dans un autre pays, du traducteur officiel si le droit applicable est celui d'un autre pays et le tribunal compétent d'une ville de ce même pays.

2.1.11 L'ASSURANCE MARCHANDISES TRANSPORTÉES

Que vous décidiez de ne pas vous assurer, de vous assurer de votre côté ou auprès de votre transporteur, il faut en faire mention dans le cahier des charges. Si, cela va sans dire, ça ne peut qu'aller mieux en le disant. Sans mention écrite relative à une assurance marchandises transportées, les produits sont couverts par la limite de responsabilité, selon le mode de transport. Cette limite de responsabilité est quasi systématiquement inférieure à la valeur réelle de la marchandise.

ANNEXES

Joindre en annexe du cahier des charges les documents suivants : le plan transport, la carte des délais, le protocole de sécurité, les consignes de sécurité, un exemple de tableau de suivi et une étiquette de colis.



2.2 Lancer un appel d'offres

2.2.1 CHOISIR LES PRESTATAIRES À CONSULTER

A CRÉER UNE ÉQUIPE INTERNE

Avant de s'occuper des prestataires, il faut commencer par créer une équipe interne. C'est elle qui « choisira » le prestataire.

Pourquoi ?

Essentiellement pour trois raisons :

- ils pourront donner leur avis ;
- ils s'impliqueront dans la prestation ;
- ils « s'approprieront » le prestataire.

Comment constituer cette équipe ?

Selon le type de flux à mettre en place, la composition de l'équipe pourra être différente. Pour mes chaises, les flux vont vers mon client, alors l'équipe, ce sera moi. Mais si vous deviez mettre en place un flux régulier d'une usine vers un atelier, ou l'inverse, vous devrez inclure dans cette équipe quelqu'un de l'usine de départ et quelqu'un de l'atelier d'arrivée. Si le flux concernait un client du service commercial, quelqu'un du service commercial devrait faire partie de cette équipe.

B

QUI CHOISIR EN INTERNE ?

Surtout pas un béni-oui-oui, surtout pas quelqu'un qui sera toujours d'accord avec le patron, surtout pas, non plus, quelqu'un qui sera toujours contre (quoique...).

Quelqu'un qui est capable d'analyser, de synthétiser, d'argumenter et, surtout de défendre son point de vue. Puis, une fois la décision prise par l'équipe, de défendre cette opinion-là. L'intérêt de cette équipe est de prendre une

décision, **LA décision**. À ce sujet, il faut que les choses soient claires dès le départ. Décision collégiale ou décision du chef suite à discussion, il n'y a pas de bonne solution, sauf celle qui est connue dès la constitution de l'équipe. Décision collégiale, vote avec ou sans voix prépondérante, ou décision du patron après discussion, la seule bonne solution est celle qui a été décidée au début, acceptée par tous et toujours utilisée.

Il paraît qu'il y a des patrons qui disent une chose, font autre chose et n'acceptent la décision du groupe que si elle est conforme à la leur. Est-ce possible ?

→ Les membres de l'équipe pourront donner leur avis

C'est-à-dire qu'ils pourront donner leur impression, leur jugement sur telle ou telle partie de chacun des prestataires.

D'après mon conseiller, donner son avis ne signifie pas dire « oui chef, bien chef ». C'est réellement donner son avis et, si on est contre, le faire savoir. En argumentant, bien sûr.

→ Ils s'impliqueront dans la prestation

Si on vous dit : « C'est comme ça ! » La réaction du Français moyen est de ne pas... Ne pas faire, ne pas utiliser, ne pas améliorer les choses, ne pas « huiler les rouages ».

En fait, ce n'est pas Français, c'est humain.

Demander à certaines personnes de faire partie de l'équipe de décision, c'est, d'abord et surtout, profiter de leurs compétences, de leur esprit d'analyse mais aussi, un peu, les amener à devoir défendre la solution à laquelle ils auront participé.

→ Ils « s'approprieront » le prestataire

Combien de fois le responsable transport n'a-t-il pas entendu cette phrase :

« T'as vu, TON transporteur s'est encore planté ! » ? Lorsque le responsable du quai ou de l'atelier, qui aura participé à la décision, verra un dysfonctionnement dans la prestation du transporteur, d'abord, il essaiera d'améliorer la chose, puis, s'il pense que c'est utile, il



viendra vous voir et vous exposera le problème et, avec un peu de chance, des amorces ou des pistes de solutions. Ce ne sera plus VOTRE transporteur, mais NOTRE transporteur.

C

À QUI ENVOYER L'APPEL D'OFFRES ?

Dans le cas des expéditions vers la Pologne, mon conseiller m'a recommandé d'envoyer l'appel d'offres à deux transporteurs que mon client polonais me conseillerait, deux locaux bretons et deux gros spécialisés dans la relation Pologne-France.

On peut étendre une consultation, mais il ne faut pas oublier qu'il faudra traiter les données et, indispensable, répondre aux transporteurs qui auront fourni une proposition.

2.2.2 GRILLE DE CHOIX DE TRI À L'AVANCE

Une fois les propositions reçues, il s'agit de choisir le prestataire. L'une des premières choses à mettre en place après le cahier des charges, c'est la grille de choix. Car c'est elle qui permettra à chacun de donner des notes et au résultat de s'afficher automatiquement.

A

DÉFINIR LES CRITÈRES

Dès la première réunion du groupe, on définit les critères que l'on veut juger en analysant les résultats des propositions reçues :

- santé financière ;
- nombre de cartes grises (tracteurs et remorques) ;
- nombre de chauffeurs ;
- part de l'international dans le chiffre d'affaires ;
- service qualité ;
- certifications ;
- service informatique ;
- service maintenance/contrat de maintenance ;

- programmes utilisés ;
- âge moyen du parc ;
- clients comparables à nous ;
- homogénéité du parc ;
- taux de rotation du personnel ;
- proposition tarifaire ;
- proposition technique ;
- aptitude à couvrir tout le territoire ;
- aptitude au retraçage des envois ;
- rapidité de livraison ;
- impression et qualité du contact.

Cette liste n'a pas besoin d'être exhaustive. Le principe est simple : lister les critères qui nous intéressent.

Le conseil de l'expert

Le choix des critères d'évaluation se fait en fonction des produits transportés et du type de prestation transport.

B

REGROUPER LES CRITÈRES QUI VONT ENSEMBLE

→ Critères techniques

- Nombre de cartes grises
- Âge moyen du parc
- Homogénéité du parc
- Service maintenance/contrat de maintenance
- Norme Euro des véhicules (0 à VI).

→ Critères ressources humaines

- Nombre de chauffeurs
- Taux de rotation du personnel
- Ancienneté moyenne du personnel.

On attribue un poids à chacun des critères selon l'importance que le groupe donne à tel critère par rapport à tel autre. Une méthode consiste à partir d'un total de 100 points que l'on répartit en fonction de l'importance des ensembles de critères d'abord, puis de chacun des critères constituant cet ensemble ensuite.

C

RÉSULTATS

On obtient un tableau qui peut avoir cet aspect :

TRANSPORTEUR X								
	Poids		Notes des membres du groupe sur 10				Notes	
	Groupes de critères	Critères	Jean	Martine	Claude	Patrick	Globale	Pondérée
Totaux des 5 critères	100							2 299
Critères techniques	30							705
Nombre de cartes grises		5	7	6	8	7	28	140
Âge moyen du parc		5	6	5	5	5	21	105
Homogénéité du parc		10	8	6	7	6	27	270
Service maintenance/ Contrat de maintenance		10	4	5	6	4	19	190
...								
Critères ressources humaines	10							264
Nombre de chauffeurs		2	8	6	8	7	29	58
Taux de rotation du personnel		5	7	7	6	5	25	125
Ancienneté moyenne du personnel		3	7	6	8	6	27	81
...								
Critères financiers	15							322
...								
Critères qualité	30							695
...								
Critères système d'informations	15							313
...								

Le transporteur X obtient 2 299 points.

On continue avec tous les transporteurs et on compare.

Et on discute.

En général, on revient sur quelques notes, on rediscute quelques pondérations.

Ensuite, il faut en tirer les conséquences et ne garder que les deux ou trois meilleurs.

Le dernier avantage de ce tableau, c'est qu'il permet également d'argumenter le non-choix des transporteurs à qui il faudra dire qu'ils n'ont pas été retenus en « short list ».

2.2.3 LA « SHORT LIST » ET LES VISITES

Le même principe de grille peut être utilisé pour départager les finalistes, ceux qui constituent la « short list ».

Ensuite, l'idéal est d'aller chez eux, les visiter, c'est important. Mais pas n'importe comment. D'abord, on prend rendez-vous. On y va à deux ou trois, pas plus. Ce n'est pas une délégation. On a préparé sa grille de choix, donc ses questions. Chacun des membres du groupe doit visiter au moins un transporteur, mais, comme tout le monde n'ira pas chez tous les transporteurs, il est important que les questions soient les mêmes, sinon on va comparer des choux et des carottes.

À quelle heure doit-on visiter un transporteur ?
Deux solutions :

→ Celle qui vous décrédibilise

Une des heures les plus fréquentes pour visiter un prestataire, c'est le matin, vers 10 h 30. Ce n'est pas facile à écrire ni à dire, mais c'est stupide.

À cette heure-là, il n'y a plus un camion sur le site et on pourra voir la personne chargée de nettoyer le quai en pleine action. Vraiment stupide. Et puis la ficelle pour se faire inviter à déjeuner est tellement grosse que vous en perdrez toute crédibilité. Et pour longtemps !

→ La sérieuse

C'est l'heure à laquelle vous avez le plus de probabilités de voir traiter un fret comparable au vôtre.

Bien sûr, en cas de complet de chez vous jusque chez votre client, il faut visiter à l'heure à laquelle votre fret pourrait passer chez le transporteur. Et il serait bien étonnant qu'il n'y passe pas de temps en temps.

C'est donc la question à poser au transporteur, et si la réponse est 20 heures, alors il faut y aller à 20 heures et rentrer ensuite directement. Si la réponse est 7 heures du matin, rien ne vous empêche d'apporter des croissants. En matière de crédibilité, vous ne craignez plus personne.

Une heure crédible, des questions réfléchies, un tableau sérieux et vous revenez avec des notes que vous pouvez comparer.



Répère

Comparer les offres

Il est intéressant de pouvoir comparer des offres de plusieurs transporteurs d'horizons différents. Les gros ont l'habitude et je peux avoir un bon service parce qu'ils sont rodés, et un bon prix parce qu'ils font la route tous les jours. L'inconvénient, c'est que vous allez être un client quelconque, un client comme les autres. Pour reprendre mon cas personnel, les locaux de ma Bretagne natale, ça peut les intéresser, ils me connaissent et je serai bien traité.

L'inconvénient, c'est qu'ils doivent trouver un chargement en retour, pas forcément facile.

Les transporteurs du lieu de destination, Poznan dans mon cas, ça ne les intéressera que s'ils ont déjà du fret vers la France et qu'ils cherchent un retour ; les avantages, c'est que je paierai moins cher parce que je leur donne la certitude de charger en camion complet en retour et qu'ils connaissent bien la région de Poznan et seront moins ralentis à l'arrivée. L'inconvénient, c'est que quand ils n'auront plus de fret Poznan-France, ils risquent de ne plus être très intéressés.

2.2.4 LA MISE EN PLACE DU NOUVEAU TRANSPORTEUR

Très souvent négligée, ou a minima sous-estimée, l'étape de la mise en place d'un nouveau transporteur est très importante.

L'attention qu'on porte à cette étape témoigne de l'intérêt qu'on porte à la prestation. Il est très

important que la date soit clairement définie. Pas semaine 13, mais plus précisément, le lundi 26 mars. La semaine précédente, cette date doit être confirmée par e-mail. Le jour dit, le responsable de quai et au moins un autre des membres du groupe doivent être présents. Un des membres qui a visité le transporteur choisi de préférence. Il y a fort à parier qu'un responsable du transporteur sera présent. Vous devez lui prouver votre intérêt. Pour ça, il faut être présent.

Que le prestataire ait été présent ou pas, il est toujours bon d'envoyer un e-mail à son interlocuteur pour lui faire part du bon déroulement, ou pas, de la première prestation.

Répère



Les définitions qui suivent sont souvent admises, même si, comme toujours quand le mot touche plus au concept qu'à la réalité, les divergences peuvent exister.

2.2.5 DÉFINITIONS :

IPL, 2PL, 3PL

→ **1PL, First Party Logistics** : c'est de la sous-traitance du transport de marchandises. Vous n'avez pas de camions, ou vous voulez vous débarrasser des vôtres, alors vous sous-traitez le transport de vos marchandises à un transporteur pour compte d'autrui.

Vous payez au transport, au kilomètre ou à la tonne et chaque année vous essayez de limiter la hausse de tarif que le transporteur vous demande. La qualité du transport n'est pas forcément votre priorité du moment que personne ne se plaint.

→ **2PL, Second Party Logistics** : on y ajoute de l'entreposage. Là, vous vous adressez à un transporteur qui a un entrepôt.

Vous payez le transport comme précédemment et l'entreposage à la palette mouvementée, pour le reste, c'est pareil.

→ **3PL, Third Party Logistics** : on y ajoute des prestations logistiques, préparation de commandes, personnalisation retardée... Il est demandé au 3PL d'avoir des camions, peut-être mais pas obligatoirement un entrepôt, du personnel, des compétences techniques moyennes, un système d'informations performant et, surtout, de s'engager à améliorer sa prestation, son efficacité. Soit en augmentant le nombre de ses tâches, soit en les faisant plus vite et, surtout, moins chères.

À noter que, comme le prestataire se sera battu pour avoir votre marché, le seul moyen à sa disposition pour faire moins cher est d'utiliser son personnel pour répondre au plus grand nombre possible de clients. L'objectif est de répartir la masse salariale la plus faible possible sur le maximum de clients, en limitant la baisse du niveau de qualité, jusqu'au seuil d'acceptabilité de chacun des clients. La facturation est plus compliquée et dépend du type de marchandises, de marché. La qualité est trop souvent uniquement mesurée à l'aune des niveaux de stocks ou de leur tenue.

En général, à ce stade, vous commencez à penser que votre cœur de métier, votre « core business » est ailleurs, dans la conception, la fabrication, le marketing, mais pas dans cette partie si peu noble qu'est la logistique, la distribution ou, pire, l'entreposage ou le transport. C'est pour ça que beaucoup d'entreprises ont commencé à sous-traiter, pour ne plus s'occuper que de leur « core business ».

De plus, c'est une partie que les entreprises maîtrisent mal, voire pas du tout. On a des produits, des colis, des gens qui préparent des commandes, des transporteurs qui livrent et des clients qui ne disent rien, alors c'est que ça doit aller.

Si une sirène vous propose de vous décharger de cette partie que vous connaissez mal, de vous libérer du personnel qui ne parle pas la même langue que vous, tout ça en vous faisant gagner de l'argent... Vous aurez envie de répondre au chant de cette sirène et vous vous enfoncerez dans la sous-traitance d'une de vos activités que vous ne connaissez pas, donc que vous ne pourrez pas efficacement contrôler. Car, dans beaucoup de cas, les entreprises ne perdent pas vraiment le contrôle de cette

activité, puisqu'elles ne l'ont jamais eu. Mais, à partir des 3PL, elles abandonnent l'une des deux attaches qui les relient au client, la livraison. Reste à sous-traiter la prise de commande et il n'y aura plus de lien du tout, que des données marketing.

2.2.6 4PL, LLP, 5PL ET LEURS DANGERS

→ **4PL, Fourth Party Logistics** : il s'agit d'un intégrateur qui assemble ses propres ressources, capacités et technologies à celles d'autres prestataires pour concevoir et piloter des supply chains complexes.

Le prestataire 4PL exerce une activité de planification et de coordination de flux d'informations. Il conçoit à la fois l'architecture logistique et le système d'informations. Mais il ne réalise pas les flux physiques qui sont confiés à des

prestataires distincts. Oublié le colis, bien loin la livraison. Et le client dans tout ça ? Il est une donnée parmi d'autres dans ce monde qu'est la supply chain qui va du fournisseur du fournisseur au client du client. L'entreprise est prisonnière de son 4PL avec lequel elle a souvent conclu un contrat de plusieurs années. « Vous comprenez avec tous ces investissements... » Le 4PL n'a pas d'actif, que de la matière grise.

→ **LLP, Lead Logistics Provider** : il fait la même chose que le 4PL mais a des actifs, donc est un peu moins virtuel.

→ **5PL** : il conçoit et réalise des solutions logistiques (surtout des programmes pour des systèmes d'information) et fait travailler des 3PL. La prison est plus spacieuse mais le retour plus difficile, voire impossible.

Mon conseiller, lui, a une conviction : toute solution irréversible est dangereuse, toute organisation qui fait perdre le contact avec son client l'est aussi.

2.3

Les certifications des opérateurs transports et logistiques

Regardez les offres des candidats : la plupart des commissionnaires de transport et en douane ont un grand nombre d'agrèments :

- Commissionnaire de transport agréé n°...
- Représentant en douane enregistré n°...
- OEA – C n°..., OEA – S n°
- Certifié ISO 28001 – 9001 – 14001...
- Certifié OHSAS 18001...
- TAPA (Transported Asset Protection Association) FSR
- C-TPAT (c'est l'OEA américain)...

Mais est-ce un critère de choix ? Cela dépend. Ainsi :

→ **Les agrèments** « représentant en douane enregistré » sont obligatoires pour exercer.

→ **Les certifications ISO** sont en principe des preuves d'organisation et d'assurance qualités (procédures écrites, cahier des charges qualités, actions correctives régulières...)

→ **Pour l'OEA** (opérateur économique agréé), l'autorisation C (Customs) « simplification dou-

nière » est à distinguer de l'autorisation S (Security) « sûreté sécurité ». En effet, si les titulaires de procédure de dédouanement sont automatiquement éligibles à l'OEA « simplification douanière » (questionnaire identique), pour l'agrément S (sécurité) cela dépend du mode de transport et de la situation du site de l'entreprise :

- Les commissionnaires multisites sont souvent confrontés à des investissements de mise à niveau sûreté/sécurité très élevés.
- C'est clairement un agrément très intéressant pour les commissionnaires (et, indirectement, leurs clients) car il doit leur permettre d'obtenir des autorisations plus rapidement, ce qui devrait avoir des répercussions positives pour les chargeurs.

→ **Le C-TPAT** est délivré uniquement aux sites américains par les autorités américaines du CBP (US Customs & Border Protection) : pour les échanges avec les États-Unis, un commissionnaire agréé C-TPAT ou ayant un correspondant agréé devient donc essentiel. ■

LE MOCI

3 fiches conseils et guides e-commerce export à télécharger gratuitement

Le Moci édite et propose en téléchargement des bonnes pratiques qui vous donneront des clés pour booster vos ventes à l'export grâce au digital.

Conseil

Les bonnes pratiques de la prospection digitale



Télécharger ici
cutt.ly/mbP6zww

E-commerce export

5 bonnes pratiques e-commerce export



Télécharger ici
cutt.ly/MbP6Sbu

Guide

Référencement et réseaux sociaux, deux incontournables du marketing



Télécharger ici
cutt.ly/SbP6Cug

RENDEZ-VOUS SUR LE **SITE MOCI**
POUR COMMANDER LES GUIDES COMPLETS.



Les défis de la prospection digitale

Version papier : 25 €
(frais d'expédition France inclus).
Version PDF : 17,50 €
76 pages



Télécharger
le guide
cutt.ly/YbSonOP



E-commerce, les nouvelles routes de l'export

Version papier : 25 €
(frais d'expédition France inclus).
Version PDF : 17,50 €
76 pages



Télécharger
le guide
cutt.ly/CbAwlgd

ÉTAPE 3

Expédier hors de France

Ça y est, mon exportation, pardon expédition, vers mon client de Pologne, est prête, je dois l'organiser. J'ai tout intérêt à faire ça calmement, en demandant le plus de conseils possible à mon transporteur. Lui, il a l'habitude, cela m'évitera de commettre des erreurs.

3.1 Mes expéditions par la route

En transport routier européen, il y a plusieurs façons de faire : la messagerie, le lot et le transport de spécialités. En ce qui concerne mes expéditions, ce sera de la messagerie, du lot, et même du complet.

3.1.1 LA « SHORT LIST » ET LES VISITES

J'ai déjà dit comment j'emballais mes tables et comment je remplissais une semi. Pour la Pologne, pas de problème, en plus je chargerai mes tables chez moi.

3.1.2 LES DOCUMENTS

Le premier document, le plus important en ce qui concerne le transport, est la lettre de voiture qui constate le contrat de transport, la

CMR (Convention Transport Marchandises). Elle doit être rédigée par l'expéditeur ou le transporteur, et signée par les deux (case 22 pour l'expéditeur et 23 pour le transporteur), datée en case 21, mais les indications portées concernant la marchandise sont de la responsabilité de l'expéditeur (voir exemple pages 76).

Il est intéressant d'horodater le document, c'est-à-dire de porter la date et l'heure de départ de la marchandise. Il doit y en avoir trois exemplaires (art. 5 de la convention de Genève) : le premier est remis à l'expéditeur, le deuxième accompagne la marchandise et le troisième est retenu par le transporteur.

À l'arrivée, le destinataire date et signe dans la case 24 du document qui a accompagné la marchandise. Vous devez apporter la preuve de livraison (cf. CGI-BOI-TVA-Champ-30-20-10-20120912- indique que « le vendeur doit justifier par tout moyen de la réalité de l'expédition ou du transport des biens hors de France »). Il est donc impératif de récupérer le B/L (connaissance) émargé par le destinataire.



Répère Les différentes pratiques dans le transport routier

Il y a trois grandes familles de transport routier de marchandises :

- la messagerie ;
- le lot ;
- les spécialités.

Ces familles correspondent à des ensembles homogènes du point de vue des pratiques techniques, des organisations et des systèmes de gestion.

→ La messagerie

C'est le transport de marchandise pour lequel sont regroupées des expéditions de moins de 3 tonnes, d'origines et de destinations diverses. Plusieurs expéditeurs pour plusieurs destinataires. On y distingue :

- la messagerie traditionnelle ou classique (livraison en 24/48 heures, voire 72 heures pour les parties les plus reculées) ;
- le monocolis (chargements de moins de 31,5 kg par expédition) ;
- la messagerie express (livraison en J + 1 avant 12 heures).

→ Le lot

C'est le transport de lots complets ou importants (au-delà de 3 tonnes) de produits conditionnés, conventionnels ou volumineux. On y distingue :

- le lot complet, il s'agit de remplir un camion entièrement ;
- le lot partiel, un expéditeur ne peut pas remplir un camion, alors le transporteur va cocharger une autre expédition, ou deux, mais rarement plus, vers une destination proche de la destination de la première expédition.

Un ou quelques expéditeurs vers un ou quelques destinataires.

→ Le transport de spécialités

C'est un transport de masse ou de livraison qui nécessite des véhicules spécialisés :

- transport sous température dirigée ;
- transport de vrac solides ;
- transport de vrac liquides (hors hydrocarbures) ;
- transport de produits dangereux ;
- transport de véhicules ;
- transport de vêtements sur cintres ;
- transport de fonds ;
- transports exceptionnels ;
- déménagements.

Il faut demander à votre client d'horodater la CMR, c'est-à-dire de dater et porter l'heure d'arrivée de la marchandise. Si la marchandise paraît endommagée, le destinataire doit écrire des réserves précises sur le document.

Pour le reste, en Europe et en DAP, autant joindre tous les autres documents dont le destinataire aura besoin. Le DAU (voir étape 6) est inutile puisque je n'exporte pas, j'expédie, il faudra donc que je fasse une déclaration d'échanges de biens, une DEB (voir étape 6).

Les autres documents, c'est la facture HT avec mentions obligatoires :

- les mentions obligatoires d'ordre générales sont reprises dans le Bulletin officiel des impôts

(BOI) notice 3ca n°136 du 07 août 2003 ;

- le numéro de TVA du vendeur et de l'acheteur (contrôler le n° de TVA sur le site https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do?locale=fr imprimez le résultat du contrôle et gardez-le précieusement pour présentation aux services douaniers ou fiscaux en cas de contestation) ;

- la référence à l'article du code général des impôts (CGI) qui permet l'exonération : « exonération de TVA, article 262 ter I du code général des impôts » et la liste de colisage.

La liste de colisage est le reflet de l'expédition. Soignez-la, les services douaniers l'utilisent pour effectuer les contrôles physiques. Si on



Contrôle TVA
cutt.ly/JbPVHJ7

LOGISTIQUE & TRANSPORT À L'INTERNATIONAL 2021

1 Exemple de l'expéditeur Copy for sender		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE		CMR		INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE		Pays/Country		No 24382	
1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)				6 Transporteur (nom, adresse, pays, autres références) Carrier (name, address, country, other references)							
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)				7 Transporteurs successifs / Successive carriers Nom / Name Adresse / Address Pays / Country Reçu et acceptation / Receipt and Acceptance Date Signature							
3 Prise en charge de la marchandise / Taking over the goods: Lieu / Place Pays / Country Date Heure d'arrivée / Time of arrival Heure de départ / Time of departure				8 Réserves et observations du transporteur lors de la prise en charge de la marchandise Carrier's reservations and observations on taking over the goods							
4 Livraison de la marchandise / Delivery of the goods: Lieu / Place Pays / Country Heures d'ouverture du dépôt / Warehouse opening hours											
5 Instructions de l'expéditeur Sender's instructions				9 Documents remis au transporteur par l'expéditeur Documents handed to the carrier by the sender							
10 Marques et numéros Marks and Nos		11 Nombre de colis Number of packages		12 Mode d'emballage Method of packing		13 Nature de la marchandise Nature of the goods		14 Poids brut, kg Gross weight in kg		15 Cubage m3 Volume in m3	
Numéro ONU UN Number		Nom voir 13 Name see 13		Numéro d'étiquette Label Number		Groupe d'emballage Packing Group		(ADR*) (ADR*)			
16 Conventions particulières entre l'expéditeur et le transporteur Special agreements between the sender and the carrier				17 A payer par To be paid by:		Expéditeur Sender		Destinataire Consignee			
				Prix de transport Carriage charges							
				Frais accessoires / Supplementary charges							
				Droits de douane / Customs duties							
18 Autres indications utiles Other useful particulars				19 Remboursement Cash on delivery							
20 Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR) This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the international Carriage of Goods by Road (CMR)											
21 Etablie à / Established in				le / on				20..			
22				23				24 Marchandises reçues / Goods received			
								Heure d'arrivée / Time of arrival		Heure de départ / Time of departure	
Lieu Place		le on		20..		20..					
Signature ou timbre de l'expéditeur Signature or stamp of the sender				Signature ou timbre du transporteur Signature or stamp of the carrier				Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee			
Partie non contractuelle réservée au transporteur / Non-contractual part reserved for the carrier											

Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur
The space framed with heavy lines must be filled in by the carrier

A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur
To be completed on the sender's responsibility

1 - 5, 9 - 16, 18, + 22

(ADR*) - En cas de marchandises dangereuses indiquées à la dernière ligne du cadre Numéro ONU; Merchandise des classes 1 et 7; voir demande spéciale dans ADR; Partie 5; Numéro d'étiquette et Groupe d'emballage
- In case of dangerous goods mention on the last line of the column: UN number; Goods from class 1 and 7; see special documentation demands in ADR; Part 5; The label number and Packing Group.

Répère



La CMR

La convention relative au contrat de transport international de marchandise par route (CMR) est aussi appelée convention de Genève. Signée en 1956, elle régit les conditions de transport, la responsabilité du transporteur et du donneur d'ordres. C'est une liasse de quatre feuillets :

- Feuille blanc pour l'expéditeur
- Feuille jaune pour le destinataire
- Feuille bleu pour le transporteur
- Feuille rose pour la souche du carnet.

ne trouve pas la référence indiquée, vous courez le risque de retarder le dédouanement export ou import.

Pour la liste de colisage, il est important de savoir à qui elle sert et comment faire pour que ça soit plus facile, et c'est logique, cette liste sert soit au douanier qui veut faire une visite, soit au destinataire quand il reçoit la livraison.

Dans les deux cas, comment ça marche ?

Le douanier comme le destinataire, quand ils se trouvent devant tous les colis, la facture à la main, ont besoin de savoir :

→ **ce qu'il y a dans ce colis** ou sur cette palette qu'ils ont devant eux, ou bien

→ **où se trouve la marchandise** notée sur la facture.

Le douanier, c'est pour vérifier la concordance entre la marchandise et la facture, entre le physique et le documentaire.

Le destinataire peut en avoir besoin, par exemple s'il doit envoyer rapidement certains produits à un client. Aussi, plutôt que d'entrer

les produits en stock pour les ressortir immédiatement et les réexpédier, il les envoie tout de suite. Mais pour ça, il doit d'abord les trouver. Il suffit de faire une liste de colisage avec deux entrées et le tour est joué. Avec une entrée, je sais, colis par colis, ce qu'il y a dedans : « Le colis n° xx, qu'est-ce qu'il y a dedans ? » Avec l'autre entrée, je sais, produit par produit, combien j'en trouverai dans chacun des colis en contenant : « Le produit yy, dans quel(s) colis je vais en trouver, et combien par colis ? » En plus, la liste de colisage donne toutes les indications sur les numéros, les dimensions, les volumes et les poids des cartons ou des palettes.

D'ailleurs, il faut bien attention aux poids : il faut bien inscrire le poids net ET le poids brut des colis/ palettes. Attention aux palettes, celles en bois sont très sensibles à l'humidité !

Le mieux, c'est :

→ **d'avoir le poids unitaire** de chacun des produits conditionnés dans la base produit ;

→ **et de peser les colis/palettes** une fois qu'ils sont finis, avant chargement.

Le conseil de l'expert

Dans le cadre d'un contrôle, les services fiscaux peuvent vous demander la preuve de livraison.

Vous devrez l'apporter par tous moyens.

Le premier des moyens est le document de transport émargé par le destinataire.

Si le transporteur met à votre disposition une application « tracking tracing » n'oubliez pas, après chaque expédition, de télécharger cette preuve. En effet, dans certain cas, l'application est accessible uniquement pendant un an, ensuite c'est payant (jusqu'à 25 euros par document archivé !!!).

Un contrôle fiscal est effectué sur les trois dernières années plus l'année en cours soit quatre ans !!! Si vous devez obtenir de votre transporteur les preuves de livraison sur trois ans, imaginez le coût de la « prestation ».

3.1.3 LE CHARGEMENT

Pour le chargement, c'est plus simple, mais ça peut vite devenir compliqué. C'est plus simple, parce qu'avec les règles Incoterms ICC 2020, telles qu'on les explique et les conseille dans ce guide, les choses sont dites et, surtout, écrites.

Rappelez-vous :

→ **DAP à l'usine de mon client** (adresse exacte), non déchargé pour le client polonais,

→ **FCA, mon usine** (adresse exacte), chargé pas mes soins dans le conteneur apporté par son commissionnaire de transport.

→ **FCA, le commissionnaire de transport de mon client port du Havre** (ou de Marseille) (adresse exacte), chargé sur mon camion et à décharger par ses soins. Comme ça, c'est précis.

Alors, comment cela peut-il devenir compliqué ? Si on n'est pas assez clair et précis. Un exemple ? Imaginons qu'à l'arrivée, mon client polonais n'a pas de cariste immédiatement disponible et qu'il demande à mon chauffeur, enfin, au chauffeur de mon transporteur, de décharger la marchandise. Dans ce cas, mon chauffeur agit pour le compte et sous la responsabilité de mon client. En cas d'accident, je ne vous dis pas les embrouilles. En France, avec les protocoles de sécurité, ce genre de situation est assez peu probable. Quoique... Voir exemple de CMR page précédente.

3.1.4 LA FACTURE DE TRANSPORT

Après, je vais recevoir la facture et il va falloir la contrôler.

Pour un complet de Saint-Brieuc à Poznan, c'est facile. Il y a deux postes sur la facture :

- 1 camion complet Saint-Brieuc => Poznan : 1 950 euros ;
- surcharge gazole en sus : pour véhicule longue distance 40 tonnes, actuellement l'indice est à 153,4 (CNR avril 2021).

Pour calculer le montant de la surcharge gazole, on prendra en compte l'indice le jour de la réalisation du transport par rapport à l'indice le jour de la remise du prix. On appliquera en

pourcentage la différence entre l'indice In1 (le jour du transport) et l'indice In0 (le jour de la remise de l'offre).

Ainsi, si P0= prix transmis initial, In0 = Indice 0 (indice du prix initial), In1 = Indice 1 (indice le jour du transport), et P1 = nouveau prix du transport le jour de l'opération, la formule est la suivante : $P1 = P0 \times In1/In0$

Exemple : le jour du transport l'indice (In1) est 160,8 => la surcharge gazole est de 7,4 % à appliquer sur le prix convenu initialement (ci-dessus à 153,4= In0).

Les deux postes doivent correspondre à la demande de cotation. DHL calcul la surcharge selon la moyenne des cours du gasoil publiée par la Commission européenne : le taux est de 6,25 % en avril 2021.

En transport aérien, pour la « Fuel Surcharge », il est conseillé de lire le barème des frais au départ des compagnies aériennes.

Surtout, ne pas oublier que je dois payer la facture de transport à 30 jours.



Répère

La surcharge gazole

En transport routier la surcharge gazole est pondérée selon la distance et le type de véhicule. Il est conseillé de prendre en compte les indices publiés par le CNR (Comité national routier) car ils font référence auprès des clients et des transporteurs (<https://www.cnr.fr>). Pour faciliter la compréhension, précisons que nous recommandons de prendre en compte les indices synthétiques CNR (www.cnr.fr/Indices-Statistiques/Tous-les-indicateurs)



cutt.ly/qbPOF0f

3.2 Mes expéditions vers l'Asie

En maritime, on transporte plusieurs types de marchandises :

- **du vrac**, liquide (pétrole), gazeux (méthane, gaz naturel liquéfié), solide (pulvérulents ou non : grain, minéral, grosses machines, grues) dans des navires spéciaux ;
- **des véhicules**, voitures, camions, semis (le plus souvent sans tracteur) dans des navires dits Ro-Ro (Roll on-Roll off, les véhicules roulent pour entrer, *roll on*, et pour sortir, *roll off*) ;
- **des marchandises** dites générales (*general cargo* en anglais) en navires conventionnels (avec des cales dans lesquelles on place et on arrime les colis) et en navires porte-conteneurs.

Breveté en 1956 par Malcolm McLean, le conteneur est largement utilisé et sa diffusion est mondiale. C'est une boîte aux dimensions normalisées ISO de 2,35 m de largeur et de hauteur sur 6 m de longueur (EVP, équivalent 20 pieds ou 20') ou 12 m de longueur (40'), la hauteur non normalisée est de 2,59 m pour un conteneur standard et 2,68 m pour un « high cube ». Faites aussi attention aux dimensions

des portes et intérieurs (<http://info-container.fr>). Sa capacité d'emport est d'environ 20 t pour un EVP 20' et de 24 t pour un 40'. L'EVP est aussi utilisé comme unité de mesure des navires portes conteneurs.

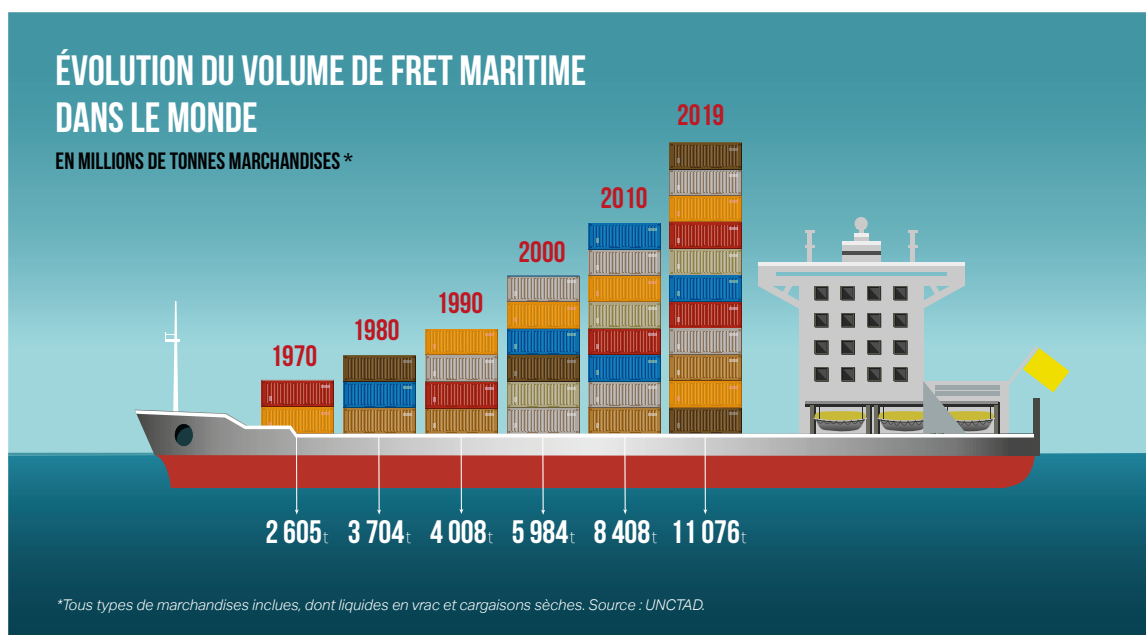
Le plus grand porte-conteneurs du monde à motorisation GNL au 31/12/2020 appartient à l'armateur français CMA CGM : le CMA CGM Champs-Élysées présente des chiffres impressionnants : 400 mètres de long, 78 mètres de haut et 61 mètres de large, un moteur de 85 000 chevaux et une capacité de 23 000 conteneurs équivalents vingt pieds.

Le transport par cargo est moins polluant que des solutions alternatives par avion, train, camions ou barges.

Comme le montrent les données publiées par la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (UNCTAD), la mondialisation a entraîné une forte hausse du commerce maritime international au cours des dernières décennies, le volume de fret annuel passant de 4 000 millions de tonnes de marchandises chargées en 1990 à plus de 11 000 millions de tonnes en 2019. De nos



Info container
cutt.ly/AbP2Vs3



jours, le transport par conteneurs est devenu le mode de transport incontournable pour les échanges internationaux de marchandises.

Les différentes pratiques dans le transport maritime :

→ **le complet ou FCL** (Full Container Load) permet de charger un conteneur chez l'expéditeur ;

→ **le groupage ou LCL** (Less than Container Load) permet de charger des expéditions provenant de plusieurs expéditeurs dans un conteneur.

Bien sûr, on peut jongler avec les deux techniques :

→ **FCL/FCL**, un expéditeur pour un destinataire ;

→ **FCL/LCL**, un expéditeur pour plusieurs destinataires (on expédie dans un pays où on a plusieurs clients) ;

→ **LCL/FCL**, plusieurs expéditeurs pour un destinataire (on fait venir d'un pays où on a plusieurs fournisseurs) ;

→ **LCL/LCL**, plusieurs expéditeurs pour plusieurs destinataires, cas du groupage réalisé par le commissionnaire de transport.

(1) Source : *Mémoire pour le master II Droit maritime et des transports de Vola Marielle Rajaonari-son. Aix-en-Provence, 2005).*

3.2.1 LA PRÉPARATION DES PRODUITS ET L'EMBALLAGE

Comme j'ai eu l'occasion de le dire, je peux remplir une semi avec 26 palettes de 9 tables. Pour un 40', c'est un peu moins, parce que le 40' fait 2,32 m de large et je ne peux mettre que 20 palettes au sol, en quinconce pour plus de stabilité. Cela représente 20 palettes en tout, il y aura donc 180 tables dans le conteneur.

En plus, comme mes tables ne craignent pas le froid, ni le chaud, ni la condensation, ni l'air marin, je n'ai pas de précaution particulière à prendre.



IPPC

cutt.ly/cbP2N51

Répère

La NIMP15, quoi ?

La norme internationale pour les mesures phytosanitaires n° 15 (NIMP15) est relative à la réglementation des matériaux d'emballages à base de bois.

L'objectif de cette norme est de permettre de réduire de façon significative la dissémination d'organismes nuisibles lors d'échanges commerciaux.

La norme NIMP15 peut être consultée sur le site : <https://www.ippc.int/fr/>

En bref, pas de bêtes dans les palettes (ni dans les caisses, enfin dans tout ce qui vient du bois).

La NIMP15 (ISPM15 en anglais), comment ?

Emballage en bois conforme.

Il s'agit de matériaux qui :

1/ ont été soumis à l'un des traitements approuvés prévus à l'annexe I de la NIMP15 soit :

- traitement à la chaleur (Heat treatment, HT) 56°C au cœur du bois pendant au moins trente minutes ou,

- fumigation au CH₃Br (Methyl bromide, MB) avec respect des concentrations, durée et températures ;

2/ sont pourvus d'une marque qui répond aux spécifications prévues à l'annexe II de la NIMP15 : le logo IPPC, le code-pays ISO à deux lettres, le code d'identification du producteur, le code d'identification de la mesure approuvée utilisée, HT ou MB, et si l'enlèvement de l'écorce est requis, DB.

Enfin, la NIMP15 ne s'applique pas pour la circulation intracommunautaire



Le conseil de l'expert

Lors de la réception des palettes, contrôlez que le marquage (logo) est bien appliqué (visible et entier). Quand vous exporterez vers la Chine, vos produits ne pourront pas être refusés pour un éventuel défaut de marquage du logo NIMP15.

En revanche, si on a des doutes sur l'emballage, au lieu d'attendre d'avoir des problèmes, je ferais mieux d'aller sur le site <http://seila.fr>, le site du Syndicat emballage industriel logistique associée (Seila), où l'on trouve un cahier de spécifications techniques qui peut être utile AVANT les ennuis (vous le trouverez à l'adresse <https://www.seila.fr/page/specifications-techniques>), la synthèse est gratuite, le document complet est payant.

Pour les palettes, j'ai été informé d'une norme NIMP15. Là, il s'agit d'éviter que les palettes en bois ne transportent des petites bêtes désagréables dans un autre pays. La fumigation paraît la meilleure solution.

Pour la Corée du Sud, que faut-il faire ? Comment le savoir ?

Si on tape « NIMP 15 » sur Internet, on tombe sur un guide <http://www.nimp15.fr>, qui confirme l'application de la norme NIMP15 pour la Corée du Sud et qui renvoie au site du ministère de l'Agriculture.

« Corée du Sud (République de Corée)

NIMP15 depuis le 1^{er} juin 2005 ;

NIMP15 révisée (dont obligation d'écorçage) avec entrée en vigueur à partir de la date d'adoption de la NIMP15 révisée.

Traitements acceptés : traitements définis par un programme émanant de l'ONPV

- HT 56°C au cœur du bois pendant au moins trente minutes, ou

- fumigation au CH3Br avec respect des concentrations, durée et températures, tels que définis dans la NIMP15 (attention : traitement au bromure de méthyle non accepté pour les matériaux d'emballage en bois dont une section est supérieure à 20 cm).

Marquage : logo mentionné dans la NIMP15.

Pas de certificat phytosanitaire. Source : notification OMC G/SPS/N/KOR/322 du 27/03/09

Cela me paraissait un peu vieux, mais non, en février 2015, c'est toujours d'actualité. Il faut donc que je me procure des palettes marquées comme il faut. Je vais demander à mon fournisseur de palettes.



Seila

cutt.ly/XbP22A3

3.2.2 LES DOCUMENTS

Pour les documents, en international et en FCA, j'ai besoin de la facture. La facture est utile pour les formalités de douane export et aussi pour le destinataire quand il voudra dédouaner la marchandise à l'arrivée. Je vais donc joindre la facture et la liste de colisage avec la marchandise, pour les formalités de douane export et import. Par précaution, je vais aussi l'envoyer directement à mon client, par la poste ou par courrier express. Tiens ! C'est ce que je vais faire, un envoi express de la facture à mon client.

Attention

Il y a des accords de libre-échange avec la Corée. Pour que mon client coréen puisse en bénéficier, je dois justifier l'origine communautaire de mes produits.

Le justificatif n'est pas l'habituel CO ou EUR1 mais une déclaration d'origine sur facture avec, pour les valeurs supérieures à 6 000 euros, une autorisation de la douane me permettant d'être d'EA (exportateur agréé – voir étape 6).



Norme NIMP15

cutt.ly/QbP7Bft

Le conseil de l'expert



Commission UE

cutt.ly/GbP70vw

Les entreprises éprouvent souvent des difficultés à savoir quels documents doivent accompagner les marchandises. Je connais une excellente source. Allez sur le site <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> ; cliquez sur l'onglet : « Procedures and Formalities » ; renseignez le pays de destination et le code SH des produits (de préférence à six caractères) ; et vous aurez la liste complète des documents (avec spécimen) à joindre pour votre exportation.



3.2.3 LE CHARGEMENT ET LA FACTURATION

Ces opérations physiques sont à effectuer quoi qu'il arrive. Cependant la responsabilité et l'action vont dépendre de la règle Incoterm ICC 2020 négociée avec mon client. Si on tombe d'accord sur un FCA chez moi, en Bretagne, alors je dois charger le conteneur et « faire la douane export » ; quand le commissionnaire de mon client viendra charger, il me remettra la FCR (Forwarder Carrying Receipt ou Forwarder's Cargo Receipt). Cela me coûtera des frais pour les formalités de douane export, environ 50 euros par un représentant en douane enregistré. Avec un FCA dans les locaux du commissionnaire de transport de mon client au port, en plus de la mise à l'exportation, je dois charger ma semi chez moi, c'est le commissionnaire qui la déchargera dans ses locaux et me remettra le FCR. Dans ce cas, je dois évidemment payer le transport jusqu'au port. Pour Le Havre, de Saint-Brieuc, j'ai trouvé à 520 euros. Là aussi, je dois payer la facture à 30 jours.

3.2.4 ENVOYER EN « EXPRESS »

L'avantage de l'express, c'est qu'on est (presque) sûr que ça va arriver dans les délais. Je choisis mon « expressiste » en étudiant leurs services et leurs tarifs sur Internet. On les appelle aussi intégrateurs (traduction de l'américain *integrators*) parce qu'ils ont tous leurs propres moyens, ils ne sous-traitent pas l'enlèvement (pas toujours !), la livraison ou le transport principal ; ils ont intégré leurs moyens de production.

L'avantage du système, c'est qu'on peut savoir rapidement combien ça va coûter et combien de temps ça va mettre pour arriver. Avec un commissionnaire de transport, il faut demander une cotation et le délai est un peu moins sûr.

En plus, souvent, si la marchandise n'arrive pas dans le temps prévu par l'expressiste, je ne paie pas l'envoi. Mais il ne faut pas exagérer : d'abord, c'est rare ; ensuite, le but n'est pas que ça arrive en retard.

Pour expédier, rien de plus simple : j'appelle l'intégrateur que j'ai choisi et je n'ai plus qu'à me laisser guider. C'est lui qui m'explique tout. Il faut dire que c'est dans son intérêt, il ne doit pas tomber tous les jours sur des pros du transport international, alors un Auvergnat qui exporte, il a intérêt à le chouchouter. ■





Répère Le transport express

Contrairement à ce que l'on croit, l'envoi express n'est pas une expédition rapide, mais plutôt une expédition fiable dans un délai garanti.

Le concept moderne du transport express est né en 1971 quand F. Smith a créé Federal Express. L'idée est que les plis et les colis passent par des systèmes automatisés avec trois objectifs :

- garantir le délai ;
- fiabiliser le processus ;
- traiter un grand nombre de plis/colis en un temps limité.

Pour cela, il fallait que les colis ne dépassent pas 30 kg. Ainsi, ils étaient manipulés à la main et passaient sur des convoyeurs automatiques où les étiquettes à codes-barres étaient lues automatiquement et les plis/colis dirigés selon leur destination. UPS, DHL Express et TNT ont repris ce système.

Rien que pour **FedEx**, on compte 674 avions desservant 375 aéroports dans 220 pays ou territoires où travaillent 140 000 personnes qui manipulent près de 4 millions de colis par jour, enlevés et livrés par plus de 42 000 véhicules

et qui génèrent 19,5 milliards de dollars de chiffre d'affaires (2021).

Chez **UPS**, le chiffre d'affaires annuel est de 74 milliards de dollars, et 435 000 salariés (2015).

DHL compte 574 000 salariés dans le monde (2018).

L'autre particularité des envois express, c'est qu'il y a un tarif général qui est modulé selon le nombre d'envois. Vous pouvez demander à ouvrir un compte et négocier un tarif. Quand on demande une cotation à trois commissionnaires de transport, on peut choisir le moins cher ; avec les « expressistes », les tarifs sont édités, il n'y a qu'à les consulter.

- <https://www.fedex.com/fr-fr/about/resources.html>
- <https://mydhl.express.dhl/fr/fr/home.html#/getQuoteTab>
- https://wwwapps.ups.com/ctc/request?loc=fr_FR
- http://www.tnt.fr/public/cliquez_envoyez/index.do?source=legacy_pricing

En contrepartie, les délais sont très fiables. La preuve : souvent, si le délai est dépassé, l'envoi n'est pas facturé.



Fedex
cutt.ly/FbP78y5



DHL
cutt.ly/abP75XU



UPS
cutt.ly/lbP5w2E



TNT
cutt.ly/MbP5tSm

ÉTAPE 4

Expéditions régulières

Quand mon client polonais a vu que la marchandise avait bien été livrée, qu'elle correspondait, que tout était conforme et que ce n'était pas si compliqué, il a renouvelé sa commande. Ce qu'il ne m'avait pas dit, c'est que c'était sa première importation, pardon introduction. Il n'avait jamais rien acheté en dehors de Pologne, et même, presque, en dehors de Poznan. Il comptait sur mon expérience et m'a avoué avoir été convaincu par mon professionnalisme, mon savoir-faire dans les modes de paiement, les règles Incoterms ICC 2020, l'organisation du transport... En fait, il a raison, ce n'est pas si compliqué.

4.1

Organiser des expéditions répétitives vers la Pologne

Mon client en Pologne voulait recommander des tables et des plateaux. Il m'a expliqué que les centres de séminaires, de conférences ou de colloques se multipliaient dans son pays et qu'ils avaient besoin de tables. Alors, on s'est mis d'accord : il me passait une commande annuelle de 200 tables (20 palettes) + 160 plateaux (4 palettes) à livrer toutes les deux semaines.

Nous avons validé que les livraisons auraient lieu les semaines paires, sauf en août et la 52^e semaine. Comme on s'embarquait sur des livraisons régulières et qu'on ne sait jamais ce qui peut arriver, je lui ai fait ajouter sur sa commande que s'il refusait une ou plusieurs livraisons, il assumerait les dépenses liées à ce refus. Ces coûts devaient courir à partir de la date et de l'heure de présentation de mon camion au lieu convenu, quelles qu'elles soient. Ces coûts pouvant être constitués de frais kilométriques, de restauration, d'hébergement, d'heures supplémentaires, de contraventions du chauffeur ou de tout autre frais lié à ce refus.

4.1.1 L'ASSURANCE

Pour la première expédition, j'ai demandé une assurance « ad valorem », et je vais continuer à assurer mes articles.

Le conseil de l'expert

Demandez à votre courtier en assurance de vous trouver une assurance couvrant les risques liés aux transports ; ça vous coûtera bien moins cher que si vous demandez à votre commissionnaire : en effet, les commissionnaires facturent des primes d'assurance au taux de 0,3 à 0,6 % de la valeur déclarée. Avec votre courtier, les compagnies vous proposeront des tarifs calculés sur le chiffre d'affaires des marchandises transportées (export comme import) avec des taux de 0,09 à 0,16 %.

4.1.2 LA FACTURATION

On a vu que, lors d'une expédition, la facture suit rapidement l'expédition. C'est l'organisation des transporteurs et des commissionnaires de transport qui veut ça : **une expédition = une facture.**

Si cela ne pose pas de problème quand on a quelques expéditions, cela peut devenir « lourd » en termes de gestion de factures quand on a plusieurs expéditions à la suite. Encore plus quand ces expéditions sont identiques. L'objectif devient d'automatiser au maximum l'opération de contrôle, qui n'apporte aucune valeur ajoutée.

Dans le cahier des charges, on a intérêt à se mettre d'accord avec sa comptabilité fournisseurs pour automatiser le traitement des factures. En général, pour **automatiser le traitement des factures**, il faut avoir passé une commande valorisée dans le système informatique. Ensuite, quand la facture est reçue, si son montant correspond à la commande, elle est payée automatiquement. En cas de différence, on peut dire au système de ne pas payer ou de ne payer que si la différence est inférieure à x % ou y euros. L'avantage est de

ne pas bloquer une facture si on n'est pas d'accord sur le montant ET que la différence n'est pas importante ; il convient de ne pas oublier qu'on doit payer à 30 jours – loi n° 2006-10 du 5 janvier 2006 (JO 5 du 6/01/06) relative à la sécurité et au développement des transports, article 26 du chapitre IV « Dispositions relatives au transport routier ».

Passer une commande valorisée devient facile quand on a négocié le prix avec le transporteur et la fréquence (semaines paires) avec le client. La seule variable est la surcharge gazole. Si l'on est entre gens de bonne foi désireux d'améliorer les processus sans valeur ajoutée, le mieux, concernant la surcharge gazole, est de se mettre d'accord sur un niveau de surcharge pour une période de six mois (ou plus), puis de le réviser et faire, si besoin, les ajustements financiers.

En d'autres termes, si la surcharge est de 6,5 % au moment où on négocie, on peut la stabiliser à ce niveau pendant six mois au bout desquels on comparera ces 7,4 % avec la réalité et on fera les avoirs/factures complémentaires éventuelles. L'indice CNR fait référence en la matière.

Bien entendu, il doit toujours être possible de modifier l'accord en cas d'urgence.

4.2

Organiser des expéditions répétitives vers la Corée

Mon client coréen a été également très satisfait de sa première commande, et il souhaite renouveler l'opération.

Avec un FCA (règles Incoterms ICC 2020), je n'ai qu'à prévenir la production de l'arrivée des commandes. Ensuite, soit je charge le conteneur chez moi (FCA mon quai), soit j'expédie ma semi au Havre et c'est le commissionnaire de mon client qui la décharge. Mon client coréen peut me demander davantage de tables, je ne vois pas vraiment la différence. C'est là qu'on m'a dit que je pourrais peut-être apporter un peu plus de service à mon client. Pourquoi pas, mais quoi ? Il voulait que je mette des rubans autour mes tables ?

En fait, ce que me proposait mon conseiller, c'était de livrer les tables en Corée ! D'accord, je livrais déjà des tables en Pologne, mais la Corée c'est autre chose. C'est loin. Il y a la mer. Ils parlent une autre langue (d'accord en Pologne aussi, mais ce n'est pas pareil). Il y a un décalage horaire (en Pologne aussi, mais ce n'est pas pareil, c'est moins).

On m'a expliqué que charger une semi pour la Pologne ou un conteneur pour la Corée, justement, c'était pareil. On fait un appel d'offres auprès de commissionnaires de transport qui « font la Corée », après avoir écrit un cahier des charges. J'ai déjà entendu ça quelque part. ➔

D'abord, il faut s'assurer que le client est d'accord. Dans mon cas, l'idée lui a plu. Je pensais bien que, si je livrais en Corée, on ne pouvait pas garder le FCA puisqu'avec un FCA, moi, j'arrêtais de m'occuper de la marchandise en France. Comme s'il avait compris à quoi je pensais, mon conseiller a commencé à m'en parler.

4.2.1 PASSER DE FCA À DAP

En FCA, je m'occupe de la marchandise jusqu'à ce que je la remette au commissionnaire de mon client, en France. Si je veux m'occuper de mes tables jusqu'en Corée, il faut passer à une autre règle Incoterm ICC 2020 : le DAP, qui me paraît idéal. Avec un DAP, je m'occupe de l'organisation du transport jusqu'en Corée, au port de Busan, je paie le transport et je supporte le risque sur la marchandise. C'est-à-dire que s'il y a un dommage ou une perte, c'est moi qui devrais m'en occuper. Pour un client, coréen ou autre, trouver un fournisseur qui prend en charge le transport et ses risques jusqu'au port de destination est relativement rare. C'est la preuve que le fournisseur est sérieux et compétent en commerce international.

Puisque mon client était d'accord, il restait deux points à voir :

- vérifier que la règle Incoterm ICC 2020 et le crédoc ne sont pas en contradiction ;
- combien j'allais lui facturer.

Je devais demander au client de modifier le crédoc. Trois rubriques sont concernées :

- la rubrique 44C et la date limite d'expédition ;
- la rubrique 45A et la règle Incoterm ICC 2020 ;
- la rubrique 46A et les documents que je devrais produire.

→ 44C et date limite d'expédition

Il faut garder cette date et ne pas confondre la date d'expédition avec celle de livraison de la marchandise en Corée.

La date d'expédition est la date de remise à la compagnie maritime. Elle est matérialisée par le titre de transport par voie maritime. Ça s'appelle un connaissement maritime (Bill of Lading, B/L, en anglais, voir l'exemple ci-contre).

→ 45A et la règle Incoterm ICC 2020

Il faut changer aussi la règle Incoterm et écrire : DAP, règle Incoterm ICC 2020, port international de Busan, non déchargé.

Il n'est pas nécessaire de demander à son organisateur commissionnaire de transport (OCT) l'adresse exacte du lieu de mise à disposition de la marchandise non déchargée, non dédouanée à l'importation. Le contrat DAP, règle Incoterm ICC 2020, port international de Busan, non déchargé, indique que le lieu de livraison est « port international de Busan », « marchandise sur le navire ». C'est l'autorité portuaire ou le gestionnaire du port qui indiquera, le moment venu, au commandant de bord où amarrer le navire (bassin, quai...). Avec un crédoc, c'est la compagnie maritime qui va

Répère Trop d'EXW en France !

Plus de 60 % des entreprises françaises vendent en EXW à l'export ! C'est dommage car ça ne crée pas de valeur sur le service client. De plus, l'EXW génère souvent des difficultés de retour du volet fiscal de la déclaration en douane export, car c'est presque impossible pour l'exportateur de connaître les lieux de passage de la marchandise exportée (voir étape 1.1.1). En Asie, au contraire, les fournisseurs ont souvent

une très bonne maîtrise des techniques du commerce international. Commerçants avertis, ils vous proposent des tarifs de vente, en FOB port de départ ou CIF port de destination. Ainsi, ils prennent en charge les risques jusqu'aux points de sortie de leur territoire (qu'ils connaissent). Ils acceptent aussi de prendre en charge les coûts le transport international jusqu'à un port de destination, mais pas les risques.



Exemple de Bill of lading, ou B/L (connaissance non négociable)

1. Expéditeur (nom, adresse, pays & téléphone)		2. No. titre expéditeur	3. Date	4. No. tel. expéditeur										
7. Destinataire (au lieu de livraison (nom & adresse & téléphone))		5. Nom du transporteur		6. No. tel. transporteur										
8. Poids et volume - (courte en tonnes*)		<p>9. Règle au point d'origine, à la date et de l'expédition mentionné aux présentes les marchandises et objets énumérés en haut sont apparent (de contenu, des colis et les conditions étant inchangés marquées, conteneurisés et identifiés tel que ci-après mentionné, que le transporteur consent à transporter et à délivrer à leur destination au point de destination ou en point en route sur la route qu'il est autorisé à desservir, sous à faire transporter et délivrer par un autre transporteur autorisé à ce faire et en une voie et à la destination en vigueur à la date de l'expédition.</p> <p>Il est mutuellement convenu que chaque transporteur transportant lesdites marchandises au fait et en partie sur le parcours entier ou une portion quelconque de celui-ci jusqu'à destination et que tout référence à l'autre expédition pour tout service à effectuer en vertu des présentes est sujet à toutes les conditions stipulées ou autres non contradictoires par la loi, incluant les conditions contenues au verso des présentes qui sont acceptées par l'expéditeur pour lui-même et sans agents délégués.</p>												
10. Point d'origine (date & province)														
11. Lieu de chargement (nom & adresse & téléphone)														
12. PNEUMATIQUES		<p>Responsabilité maximale de 4.415 par kilogramme sur le poids brut de l'expédition à moins qu'une valeur supérieure n'ait été déclarée au verso par l'expéditeur.</p>												
<table border="1"> <tr> <td>13. Marquée</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>14. Marquée</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>15. Marquée</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>16. Marquée</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>17. Marquée</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>					13. Marquée	<input type="checkbox"/>	14. Marquée	<input type="checkbox"/>	15. Marquée	<input type="checkbox"/>	16. Marquée	<input type="checkbox"/>	17. Marquée	<input type="checkbox"/>
13. Marquée	<input type="checkbox"/>	14. Marquée	<input type="checkbox"/>	15. Marquée	<input type="checkbox"/>	16. Marquée	<input type="checkbox"/>	17. Marquée	<input type="checkbox"/>					
14. Marques				17. FRAIS DE TRANSPORT										
19. Nombre et type de paquets				A payer <input checked="" type="checkbox"/>										
20. Année				Payés d'autres <input type="checkbox"/>		Les frais seront à payer à moins d'être indiqués								
21. Numéro de client				23. Si au risque de l'expéditeur, indiquer le tel										
22. Numéro d'expédition				24. Frais de transport										
25. Origine				A payer <input type="checkbox"/>										
26. Origine				Payés d'autres <input checked="" type="checkbox"/>										
28. Hauteur				29. Poids										
29. Poids				30. Description des marchandises et particularités										
31. Entente spéciale entre l'expéditeur et le transporteur, y faire référence				Frais de transport										
<p>32. AINSI DE RÉCLAMATION</p> <p>(a) Le transporteur n'est responsable de pertes, de dommages ou de retards aux marchandises transportées qui sont déclarés de commercement, qu'à la condition qu'un avis écrit précisant l'origine des marchandises, leur destination, leur date d'expédition et le montant approximatif incluant un règlement de la perte, des dommages ou de retard ne soit reçu par le transporteur initial ou le transporteur de destination, dans les quarante (40) jours suivant la date de la livraison des marchandises ou dans les 60 jours de livraison, dans un délai de neuf (9) mois suivant la date de l'expédition.</p> <p>(b) La présentation de la réclamation finale accompagnée d'une preuve du paiement des frais de transport doit être soumise au transporteur dans un délai de neuf (9) mois suivant la date de l'expédition.</p>				TOTAL										
				33. A payer*										
				34. A payer*										
				35. Autres (prouvés)*										
				36. Total des frais*										
36. Expéditeur Date		37. Transporteur Date		38. Consignataire Date		39. Total des frais								
Par		Par		Par		\$								

* Informations facultatives

Répère



« Consignee » et « notify »

Ou destinataire et personne à prévenir.

- Sur un connaissement maritime négociable, le **consignee**, destinataire, est celui qui pourra retirer la marchandise à son arrivée au port. Avec un crédoc, c'est la banque de l'acheteur.
- Le **notify**, c'est celui qui sera prévenu de l'arrivée de la marchandise.

Avec un crédoc, c'est le client, l'acheteur de mes chaises. Toujours avec le même crédoc, la banque endossera le connaissement au profit de l'acheteur ou, en termes techniques, le *consignee* endossera le B/L à l'ordre du *notify*.

prévenir le destinataire. Dans le cas présent, le destinataire, c'est la banque de mon client. Alors elle va « endosser » le connaissement (comme on faisait pour les chèques, avant) à l'ordre de mon client qui pourra aller chercher le conteneur. S'il ne veut pas aller chercher le conteneur, il « endosse » le connaissement à l'ordre de son commissionnaire de transport, qui ira chercher le conteneur pour lui.



Valeur des DTS
cutt.ly/cbP5uCo

→ 46A et les documents que je devrai produire

Dès que ma marchandise est partie, le connaissement établi par la compagnie maritime me revient en double exemplaire. Mon conseiller m'a bien précisé qu'il fallait que je demande un **connaissement négociable**, avec la banque de mon client comme destinataire (*consignee* en

anglais) et mon client en *notify* (en anglais dans le texte). C'est ce document qu'il faut que je donne pour le crédoc. Si on prenait en compte la date de livraison en Corée, cela retarderait le paiement de près d'un mois.

4.2.2 L'ASSURANCE EN MARITIME

On a vu qu'en routier international, la marchandise était couverte, en limite de responsabilité (c'est-à-dire sans avoir souscrit d'assurance ad valorem), à hauteur de 8,33 DTS/kg.

En maritime, selon les règles de La Haye-Visby (art. 4 §5), c'est 666,67 DTS le colis ou l'unité de chargement, ou 2,00 DTS le kg brut de marchandise à l'avantage de la compagnie. C'est-à-dire qu'entre les deux montants, c'est le plus élevé qui s'applique.

Si on applique 666,67 DTS le colis, avec le DTS à 1,19 euro cela fait 793,33 euros, pour le conteneur, alors que j'y ai empoté 234 tables à 360 euros, donc 84 240 euros en tout. 793,33 euros d'indemnité pour 84 240 euros de marchandise, ça ne va pas.

Avec 2,00 DTS le kg brut de marchandises, j'ai 9 tables par palette, soit 225 kg, plus la palette, 15 kg, soit 240 kg par palette. 26 palettes = 6 075 kg par 2,00 DTS = 12 150 DTS à 1,19 euro/DTS (voir étape 1), cela fait 14 458,50 euros d'indemnité pour mes 234 tables sur 26 palettes dans un conteneur et qui coûtent 84 240 euros. Ça ne va pas non plus.

Source pour la valeur des DTS : https://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx

Je vais donc continuer avec l'assurance ad valorem.

Le conseil de l'expert

Assurez-vous que vous n'aurez pas à payer les frais de déchargement au port de Busan. La règle Incoterm ICC 2020 DAP n'étant pas souvent

utilisée, votre commissionnaire peut faire l'impasse et vous facturer les THC (frais de déchargement des conteneurs) à Busan. Les THC

à Busan sont de 129 euros pour un conteneur de 40' et 96 euros pour un 20'. C'est moins qu'au Havre, 205 euros quel que soit le conteneur.

4.2.3 LA FACTURATION

N'oubliez pas de porter les mentions obligatoires sur la facture. L'indication des conditions de ventes Incoterms ICC 2020 est obligatoire dans certains pays. En cas d'absence sur la facture, les services douaniers considèrent par défaut que le prix est « EXW ». L'incidence peut être lourde pour l'importateur, les droits de douane étant calculés sur la valeur des marchandises déterminée au point d'entrée (port, ou frontière) dans le pays. L'assiette des droits sera augmentée du montant du transport et frais y afférent. En somme, l'importateur paiera deux fois les droits de douanes et taxes sur les coûts et frais de transports de l'usine de son fournisseur au point d'entrée dans son pays. D'où l'importance de ne pas oublier de préciser l'Incoterm sur la facture.

Important : Il y a des accords d'origines préférentielles entre l'Union européenne (UE) et la Corée du Sud (accord de libre-échange). Pour que mon client puisse en bénéficier, je dois obtenir de la douane une autorisation d'EA (exportateur agréé).

J'indique sur ma facture la mention : « L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n° FROO.../...) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle... CE (cas général). »

Voir BOD n° 6833 relatif à l'EA du 20/07/2009.

Si je m'occupe d'envoyer mes tables jusqu'en Corée, il va falloir que je paie pour ça.

Pour bien comprendre, j'ai choisi d'imaginer ce qui arrive à mes tables. C'est mon conseiller qui m'a appris ça : en transport international, pour comprendre un sujet, une question ou un problème, il faut imaginer où se trouve la marchandise, dans quel pays, dans quel port, dans quel entrepôt, chez quel prestataire, si elle est dédouanée à l'export, à l'import... Il faut essayer de la visualiser, prenez votre bloc et un crayon et reproduisez un schéma du flux avec les différents événements, c'est le plus pratique.

Donc, ma marchandise est dans mon usine et elle doit être empotée dans un conteneur.

Le prix de vente de mes tables au départ de l'usine est de 84 240 euros.

Les frais de transport

	Euros	Dollars US	%
Frais de B/L	30		
Mise à l'exportation	55		
Positionnement conteneur	720		
THC	205		
Fret		5742	
BAF		902	
CAF			11,26

Deux solutions :

- le conteneur vient à la marchandise (dans mon usine) ;
- la marchandise va au conteneur (au port).

Les valeurs données dans l'exemple ci-contre et résumées dans le tableau sont indicatives et ne reflètent pas la réalité mais des ordres de grandeur.

D'après les chiffres donnés par le commissionnaire, organisateur commissionnaire de transport (OCT) que j'ai choisi après l'appel d'offres :

→ **si le conteneur vient à la marchandise**, il m'en coûtera 720 euros. Ce montant inclut la mise à disposition du conteneur à mon usine puis le transport du conteneur chargé jusqu'à l'entrepôt de mon OCT au Havre. À noter que c'est moi qui charge le conteneur à mon usine ;

→ **si la marchandise va au conteneur**, il m'en coûtera : transport Saint-Brieuc => entrepôts Le Havre : 410 euros ; déchargement entrepôt et empotage conteneur 0,25 euro/kg (min. 40 euros/envoi), soit $6\,075 \times 0,25 = 1\,518 + 410 = 1\,928$ euros.

Évidemment, c'est le conteneur qui viendra à la marchandise pour 720 euros.

Il y a aussi des frais administratifs :

- frais de B/L : 30 euros ;
- frais douaniers de mise à l'exportation : 55 euros.

Arrivées là, mes tables sont dans le conteneur, au Havre, prêtes à être chargées sur le navire. Pour les charger, comme pour les décharger, il y a des Terminal Handling Charges (THC), frais de manutention au port. THC : 205 euros/ →

conteneur. Là mes tables sont à bord, prêtes à appareiller. Hardi petites !

Pour aller jusqu'à Busan, le port de Corée, cela va me coûter 574 dollars US (USD) pour le conteneur. Habituellement, le fret, qui correspond au transport de la marchandise du

Récapitulatif du montant de la facture de vente DAP Busan :

Le prix de vente de mes tables au départ de l'usine est de 84 240 euros, je m'occupe du chargement du conteneur mis à disposition dans mon usine de Saint-Brieuc.

- Frais de B/L	30 EUR
- Douane exportation	55 EUR
- Positionnement conteneur	720 EUR
- THC	205 EUR
- Fret Maritime LH/Busan 574 USD =	460,34 EUR
- BAF 902 USD =	723,40 EUR
- CAF (574 + 902) x 11,26 % = 166 USD	133,13 EUR

Montant total DAP ICC 2020 Busan **86 566,87 EUR**
(1 USD = 0,802 EUR)

port de départ au port d'arrivée, est exprimé en dollars US, euros ou yens japonais. Ici, c'est en dollars US. En plus, il y a des « surcharges », surtout deux : la BAF et la CAF.

→ **La BAF**, c'est le Bunker Adjustment Factor (facteur d'ajustement sur le fioul), c'est une surcharge que l'expéditeur paie pour couvrir la compagnie maritime des évolutions du montant du gazole. Elle peut aussi s'appeler IFP (Interim Fuel Participation) : 902 USD/conteneur.

→ **La CAF**, Currency Adjustment Factor (facteur d'ajustement monétaire) est une surcharge que l'expéditeur paie pour couvrir la compagnie maritime des évolutions du montant de la devise de facturation par rapport à l'euro. C'est un pourcentage sur le montant du fret et de la BAF. Sur la Corée, c'est 11,26 %. Les surcharges peuvent, théoriquement, être négatives. Ça arrive parfois.

Ça y est, mes tables sont arrivées à Busan, port de Corée, non déchargées, comme l'Incoterm le précisait, après environ 28 jours de traversée. Bien joué, moussaillon !

4.1 Ma première expédition aérienne

Avec mon client coréen, on a discuté d'un autre projet. Il y a quelques années, j'avais produit des petites tables pour enfants en résine PET. Cette série avait bien marché en France et mon client en avait vu un modèle sur le site de l'entreprise.

Alors, il m'a appelé pour me dire qu'il voudrait bien produire cette table pour le marché coréen et que, si j'avais encore le moule, il pourrait l'utiliser. Je recevrais des royalties. Le moule existait encore et était en très bon état, il n'avait même pas produit la moitié du nombre de tables pour lequel il avait été prévu. Il y avait de la marge.

On s'est mis d'accord pour les conditions et j'ai dû lui envoyer le moule. Après en avoir discuté, nous avons décidé que je lui enverrai par



avion. En fait, c'est surtout après en avoir parlé avec mon conseiller transport/logistique que j'ai été d'accord. Il m'a dit que, maintenant que j'envoyais des conteneurs maritimes toutes les deux semaines, je pouvais changer un peu de jeu et passer à l'aérien.

Pour le commissionnaire de transport, j'allais demander à celui avec lequel j'envoie des conteneurs. Il m'a bien conseillé et j'ai compris tout ce qu'il m'a dit.

Oui mais... qu'allais-je faire de la règle Incoterm ICC 2020 ?

4.3.1 LA RÈGLE INCOTERM

On a réfléchi, avec mon conseiller. Pourquoi une expédition aérienne changerait-elle quelque chose à la règle Incoterm ICC 2020, qui avait été définie pour des expéditions maritimes ?

Si, en maritime, je m'arrêtais de m'occuper de l'expédition au port, en aérien, je pouvais m'arrêter à l'aéroport. Il n'y avait pas de différence. Alors, j'ai proposé à mon client un DAP, aéroport international d'Incheon, à Séoul, en Corée du Sud, dans les locaux de mon commissionnaire, mis à la disposition du commissionnaire de mon client, non dédouané à l'importation. Il a accepté, reconnaissant en moi un pro du transport international (y avait-il de l'ironie dans cette phrase, je ne le saurai jamais !).

Bon, pour l'Incoterm, c'est fait. Qu'est-ce qui reste ?

4.3.2 L'ASSURANCE

Ce moule, même si je ne pensais pas forcément le réutiliser, vaut quand même quelque chose. La preuve, il va servir pour fabriquer des tables pour les enfants coréens. En aérien, mon expédition est couverte en limite de responsabilité à hauteur de 17 DTS/kg. Vous vous souvenez du DTS (voir paragraphe 1.1.2 « Quelle assurance ? ») ? Pour un moule de 210 kg de poids brut, couvert à hauteur de 17 DTS le kilo, et un DTS à 1,19 euro (20/04/2021) cela ferait 210 x 17 x 1,19 soit un remboursement de 4 248,30 euros le moule en cas de dommage. Bien moins que sa valeur réelle. Alors, j'ai décidé de l'assurer. J'ai donc demandé à mon courtier de souscrire pour cette expédition une assurance ad valorem.

4.3.3 LES DOCUMENTS

La principale différence en aérien, c'est le titre de transport. Il s'appelle une LTA, lettre de transport aérien (Air Way Bill, en anglais – voir page suivante). Ce n'est pas un document de

rien du tout, c'est un contrat de transport, un accusé de réception, une facture, un certificat d'assurance (si besoin) et un guide de consigne pour la manutention.

On y trouve de nombreuses informations rédigées par le transporteur : l'expéditeur, le destinataire, les aéroports de départ et d'arrivée, la nature et la quantité des marchandises, le poids brut, le tarif appliqué, les frais annexes, et les instructions particulières. Il n'y a pas la valeur douanes (voir étape 6), cela viendra plus tard.

Répère



La lettre de transport aérien

En français, on parle de LTA. En anglais, on parle d'AWB, Air Way Bill, mais souvent aussi de HAWB et de MAWB en cas d'expédition en groupage.

→ **La HAWB**, House Air Way Bill, c'est le titre de transport que le commissionnaire émettra pour chaque expédition de ses clients.

→ **La MAWB**, Master Air Way Bill, est le titre de transport émis par le commissionnaire pour la totalité des colis qu'il remet à la compagnie aérienne. La MAWB servira aussi au commissionnaire à l'arrivée, correspondant du commissionnaire au départ, à récupérer l'ensemble des colis.

4.3.4 LA FACTURATION

Mon moule est sur une palette qui mesure, en mètres, 0,8 x 1,2 x 1,5, et affiche un poids brut, palette comprise, de 210 kg. J'ai demandé une cotation à mon commissionnaire et il me l'a envoyée.

Une palette de 210 kg bruts, en aérien, de Saint-Brieuc à Séoul :

- **Transport Saint-Brieuc - Roissy** : 55 euros
- **Dédouanement export** : 65 euros
- **Déchargement du camion** : 0,20 euro/kg + frais fixes par expédition : 45 euros

- **Frais au départ** : 0,35 euro/kg (du poids brut réel)
- **Passage en magasin Roissy** : 0,45 euro/kg (min. 45 euros par envoi)
- **Frais de sûreté à Roissy** : 0,10 euro/kg (min. 25 euros par envoi)
- **Fret aérien CDG/SEL** :
 - < = 100 kg = 2,80 euros/kg
 - 101-249 kg = 2,50 euros/kg
 - > = 250 kg = 2,20 euros/kg
- **Fuel surcharge** : 0,50 euro/kg/6 dm³
- **Frais de mise à disposition** : 18,50 KRW/envoi.

A OÙ IL EST QUESTION DE POIDS ET DE VOLUME

Là, mon conseiller m'a expliqué un truc marquant, mais très logique.

Un avion Boeing 747 qui ne transporte que de la marchandise, on appelle ça un 747 F, le F ça veut dire « freighter » (qui vient de « freight », cargo en français).

Dans cet avion, il n'y a que de la marchandise, pas de passagers. Parfois, il peut y avoir des personnes, mais ce sont des personnes qui accompagnent certaines marchandises, comme des animaux, par exemple. Eh oui, quand l'équipe de France de concours hippiques se déplace, forcément, les chevaux se déplacent aussi. Mais ces chevaux ne se déplacent pas seuls, leurs lads les accompagnent. Ils ont des sièges dans la bosse de l'avion et descendent régulièrement par un escalier pour aller voir les chevaux, vérifier leur état et les rassurer. Tout ça pour dire qu'un 747 F pèse à peu près 300 tonnes au décollage : 100 tonnes d'appareil nu, 100 tonnes de kérosène, et 100 tonnes de marchandises.

Quand on regarde un 747 F, on voit qu'une grande partie du fret peut se charger par l'avant, grâce au nez de l'appareil qui se soulève. C'est pour cela, qu'il peut charger de plus grands volumes qu'un appareil normal. En fait, il peut charger environ 600 m³.

Si je récapitule, il peut charger 100 tonnes ou 600 m³. Ce rapport est, à peu de chose près, vrai pour presque tous les avions.

Là, mon conseiller m'a parlé des plumes et du plomb. Si je remplis l'avion de plumes, il sera plein et je serai loin des 100 tonnes. Mais je devrais payer quand même si je veux qu'il décolle. Si je mets 100 tonnes de plomb, il restera beaucoup de place vide. Mais je devrais payer quand même si je veux qu'il décolle.

C'est quand on atteint la première de ces deux limites, 100 tonnes ou 600 m³, qu'on paie le transport. Mais ma palette, ce n'est pas du plomb ni de la plume. Alors qu'est-ce que j'en fais de ces 100 t et 600 m³ ? Mon conseiller m'a expliqué que je prends le volume de mon expédition et que je le divise par 6 (600 m³ et 100 t), ça me donne un poids fictif, théorique, qui se rapporte au volume, on dit un **poids volumique**. Je compare ce poids volumique au poids brut réel : le plus important des deux donnera le **poids taxable**.

Et c'est sur ce poids que sera appliqué le tarif au kg du transporteur. Je serai taxé, facturé sur ce poids-là.

Quand je repense aux plumes et au plomb, je me dis que c'est normal ; de toute façon, l'avion va consommer pour voler. Sans doute moins avec des plumes qu'avec du plomb, mais il va consommer quand même, alors il faut payer.

Quand j'ai mon poids taxable, je le multiplie par le prix au kg que le commissionnaire m'a envoyé et j'aurai le prix du transport aérien de mon expédition.

Dans mon cas, cela fait :

- **volume de la palette en mètre cube** = 0,8 x 1,2 x 1,5 = 1,44 m³ ;
- **poids volumique** = 1,44 / 6 = 0,24 ;
- **comme on est en mètres, cela équivaut à des tonnes**, donc cela fait 0,24 tonne ou 240 kg.

Poids volumique = 240 kg.

Poids brut réel = 210 kg.

Si je compare le poids volumique et le poids brut réel, 240 et 210, je vois bien que le poids volumique est plus important, donc il va devenir le poids taxable.

Je vais pouvoir appliquer le tarif à mon poids taxable, soit à 240 kg. 240 kg, c'est dans la tranche de 101 à 249 kg, soit 2,50 euros/kg. 240 x 2,5 = 600 euros à payer pour transporter mon moule jusqu'en Corée.

Ce système de calcul, le rapport poids/volume, est toujours à l'avantage de l'avion. Même si

je déclare un poids brut inférieur à ce qu'il est réellement, de toute façon le commissionnaire pèse et réajuste. Autant faire bien du premier coup.

J'étais assez content et mon conseiller m'a dit qu'il y avait encore un petit truc, mais que j'aurais aimé : le payant pour.

B OÙ IL EST QUESTION DE « PAYANT POUR »

On a vu que le tarif était :

→ **Fret aérien CDG/SEL**

< = 100 kg = 2,80 euros/kg

101-249 kg = 2,50 euros/kg

> = 250 kg = 2,20 euros/kg

Quand on multiplie 240 kg par 2,50 euros/kg, on obtient 600 euros. Si, au lieu de multiplier 240 kg par 2,50 euros, on multiplie 250 kg par 2,20 euros/kg, on obtient 550 euros. Comme 550 est inférieur à 600, le transporteur va me facturer 550, soit 250 kg à 2,20 euros/kg. J'allais « payer pour » 250 kg. C'est pour ça que cette règle s'appelle le « payant pour ». La règle du « payant pour » consiste à facturer une expédition à la tranche de poids supérieure pour bénéficier d'un tarif unitaire inférieur et au final un montant de transport inférieur à celui prévu sans application de cette règle.

Répère



Poids brut réel, poids volumique et poids taxable

Un autre moyen est de considérer que le rapport étant de 1 tonne pour 6 m³, on a 1 m³ = 1 t/6 = 166,67 kg. Dans l'exemple, si on multiplie le volume de la palette, soit 1,44 m³ par 166,67 kg, on trouve bien 240 kg.

Les deux calculs donnent le même résultat, à vous de choisir.

Pourquoi le transporteur a-t-il d'abord calculé que je devrais payer pour 240 kg parce que c'était à son avantage, pour ensuite me faire payer pour 250 kg parce que c'est à mon avantage, alors que j'avais 210 kg ? Cela m'aurait fait 210 kg x 2,50 euros/kg = 525 euros et on n'en parlait plus. C'est vrai, mais, m'a-t-il dit, c'est comme ça !

En revanche, ce système de calcul est toujours à l'avantage de la marchandise. Ça veut dire que c'est toujours à l'avantage de celui qui paye pour transporter la marchandise.

4.4

Optimisation des flux et opérateur économique agréé (OEA)

En deux ans, mon activité a pris de l'ampleur et se développe à l'international. J'ai de nouveaux clients en Europe, entreprises et particuliers (miracle du site Internet), et dans plusieurs pays hors UE.

Notre site Internet maintenant référencé dans plusieurs pays de l'UE nous apporte de plus

en plus de clients particuliers dans l'UE. Après six mois, nous réalisons près de dix expéditions par semaine. Mais pour chaque vente, je constate que mes collaborateurs dépensent beaucoup de temps et d'énergie pour s'assurer que les dossiers sont complets pour satisfaire à nos différentes obligations fiscales, statistiques et réglementaires.

4.4.1 LE PROCESSUS DE JUSTIFICATION DES OBLIGATIONS

A VENTES AUX CLIENTS PARTICULIERS DANS L'UE (RÉGIME DES VENTES À DISTANCE)

Les clients particuliers comme certains organismes ou administrations ne sont pas assujettis à la TVA, ils sont dénommés PBRD (personne bénéficiant d'un régime dérogatoire). Régime pour lequel les ventes se font TTC. Donc taxation dans l'EM de départ, tant que je ne dépasse pas un certain CA (voir tableau ci-contre). Au-delà de ce seuil, il faut une représentation fiscale dans le pays de destination. La grande partie de mes clients européens étant en Allemagne, tant que je ne dépasse pas 100 000 euros de CA, je facture TTC (TVA 20 %). Je prends aussi en charge les livraisons, donc pas de problème. Pour les documents, une facture TTC suffit. Pas besoin de faire de DEB.

B VENTES À DES ENTREPRISES UE

Pour les ventes UE, j'ai besoin des documents suivants :

- une facture avec les mentions obligatoires,
- la DEB,
- le ca3 et
- la preuve de livraison.

Pour les pts a) à c) pas de problème.

C'est pour la preuve de livraison que j'ai des difficultés. Notamment pour les expéditions en petites quantités.

Toutes les ventes UE sont en DAP, donc nous maîtrisons les transports dans l'UE.

Notre transporteur nous a donné un accès à son application « tracking tracing ». Mes col-

Montant à jour en date du 1^{er} juillet 2020

État membre	Devise nationale	Equivalent euro
Belgique	35 000 €	35 000 €
Bulgarie	70 000 BGN	35 791 €
Croatie	270 000 HRK	36 501 €
Rép. tchèque	1 140 000 CZK	44 744 €
Danemark	280 000 DKK	37 510 €
Allemagne	100 000 €	100 000 €
Estonie	35 000 €	35 000 €
Irlande	35 000 €	35 000 €
Grèce	35 000 €	35 000 €
Espagne	35 000 €	35 000 €
France	35 000 €	35 000 €
Italie	100 000 €	100 000 €
Chypre	35 000 €	35 000 €
Lettonie	35 000 €	35 000 €
Lituanie	35 000 €	35 000 €
Luxembourg	100 000 €	100 000 €
Hongrie	35 000 €	35 000 €
Malte	35 000 €	35 000 €
Pays-Bas	100 000 €	100 000 €
Autriche	35 000 €	35 000 €
Pologne	160 000 PLN	37 712 €
Portugal	35 000 €	35 000 €
Roumanie	118 000 RON	25 305 €
Slovénie	35 000 €	35 000 €
Slovaquie	35 000 €	35 000 €
Finlande	35 000 €	35 000 €
Suède	320 000 SEK	30 346 €

→ Comment lire ce tableau ?

Voici un exemple : vente d'un montant de 4 200 euros à un particulier espagnol – Vente TTC (TVA du pays du vendeur) – Seuil annuel 35 000 euros.

laborateurs collectent les preuves de livraison via l'application du transporteur.

Attention

Au 1^{er} janvier 2016, le seuil de déclenchement de la taxation à la TVA en France des ventes à distance à destination d'une personne bénéficiant de la dérogation ou à destination de toute autre personne non assujettie est abaissé de 100 000 euros à 35 000 euros (loi de finances pour 2016, n° 2015-1785 du 29 décembre 2015).

C

VENTES DANS DES PAYS TIERS

En deux ans, nous avons acquis une bonne expérience.

J'ai besoin des documents suivants :

- a) facture HT,
- b) colisage,
- c) selon la destination un justificatif d'origine,
- d) justificatif export.

La collecte des justificatifs exports (formulaire DAU de type EX avec la bonne mention « ECS Sortie ») est maintenant bien maîtrisée.

Nous avons quasiment plus aucun problème pour sortir d'Europe.

Répère

Les ventes de biens meubles corporels à destination des particuliers et des PBRD (personnes bénéficiant d'un régime dérogatoire) sont qualifiées de ventes à distance lorsque :

- elles portent sur des biens expédiés ou transportés par le vendeur ou pour son compte à destination de l'acquéreur ;
- elles sont expédiées de France vers un autre État membre, ou inversement.

De telles ventes sont en principe assujetties à la TVA dans le pays de départ de l'expédition ou du transport (CGI, art. 258). Deux exceptions sont prévues à ce principe de taxation dans le pays de départ (CGI, article 258 A et article 258 B).

1. L'entreprise opte pour le paiement de la TVA dans le pays de livraison.
2. Les ventes à distance excèdent un certain seuil au titre de l'année en cours, ou de l'année précédente, et se trouvent alors taxées dans le pays de destination de la marchandise.



Le conseil de l'expert

Collecter les **preuves de livraison (POD)** avec 6 à 8 expéditions hebdomadaires, c'est encore possible. Mais avec 400 expéditions par semaine, voire par jour, cela devient beaucoup plus difficile. Donc, ne tardez pas à collecter les POD sur les sites de vos transporteurs. Compte tenu des quantités très importantes de POD, généralement les transporteurs les laissent pendant une période d'un an. Ensuite les POD sont archivées, et les recherches payantes. Assurez-vous de ces conditions avec votre transporteur mais aussi des moyens pouvant être mis en œuvre pour vous transmettre directement les POD.

4.4.2 OPTIMISER LES FLUX

Si exporter ne présente pas ou peu de difficultés, l'importation dans certains pays s'avère parfois compliquée. Même si nous vendons FCA/FOB ou CIF/CIP, les clients nous contactent systématiquement pour demander notre aide. Le service au client est essentiel.

A

L'OPÉRATEUR ÉCONOMIQUE AGRÉÉ (OEA)

J'ai reçu une invitation de la Chambre de commerce pour assister gratuitement à une réunion douane/entreprises sur les thèmes de l'opérateur économique agréé (OEA) – en anglais AEO (Authorised Economic Operator) – et de l'exportateur agréé (EA).

J'y ai assisté, c'était très intéressant. La douane nous a présenté l'OEA avec :

- les différents statuts,
- les conditions de délivrance.

Les autorisations C (Customs, douane) et S (Security, Sûreté) « douane/sûreté/ sécurité »



Répère Qu'est-ce que l'OEA ?

Après les attentats du 11 septembre 2001, les Américains ont mis en place un programme intitulé « Partenariat douane – commerce contre le terrorisme » (C-TPAT/Customs Trade Partnership Against Terrorism) et basé sur :

- le volontariat des entreprises ;
- la connaissance des opérateurs par la douane ;
- l'échange de données (douane/transporteur/entreprise) ;
- l'évaluation des risques.

À la suite de cette démarche américaine, et dans

un souci d'harmonisation au plan international des règles de sûreté/sécurité dans le commerce des marchandises, l'OMD a lancé en 2005 le programme SAFE, et en 2008 la Commission européenne a créé le statut d'OEA.

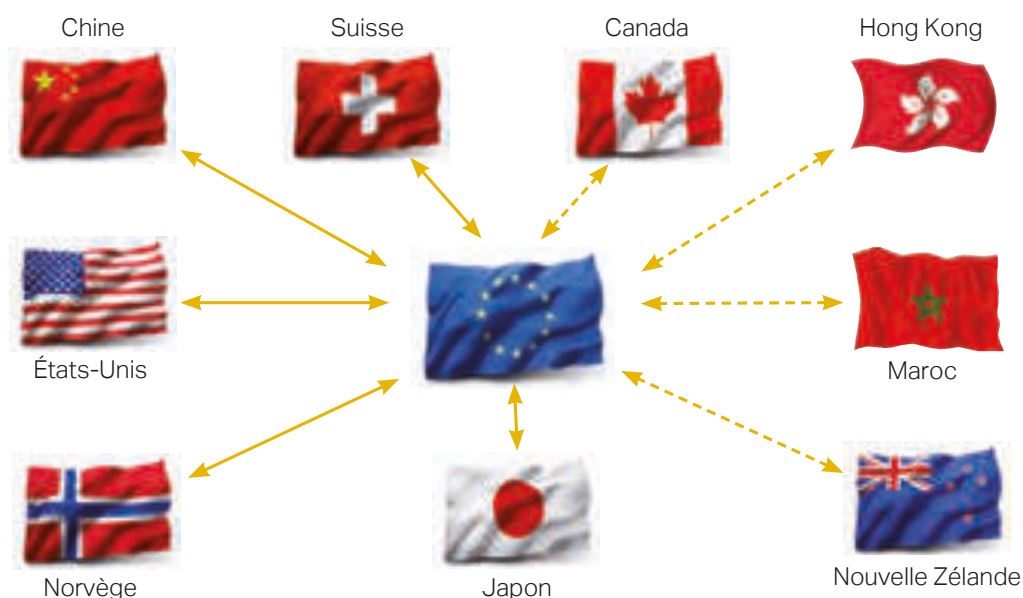
L'OEA est la déclinaison du cadre SAFE de l'OMD pour l'Union européenne. Le statut OEA permet de conserver des avantages douaniers et de maintenir une fluidité correcte de la chaîne logistique internationale.

sont délivrées aux opérateurs qui en font la demande et respectent des critères très précis (questionnaire d'autoévaluation de 140 questions en fonction de l'autorisation demandée). C'est clairement le centre du dispositif mis en avant dans le nouveau code des douanes de l'Union (CDU) dont je vous ai parlé à plusieurs reprises dans ce guide. La douane nous a aussi indiqué que certains pays (Chine, États-Unis,

Japon, Norvège, Suisse) ont signé des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) OEA/AEO (voir graphique ci-dessous). D'autres pays sont en cours de négociation avec l'UE (Canada, Hong Kong, Maroc, Nouvelle Zélande et Royaume-Uni). Ainsi les entreprises titulaires de l'autorisation OEA S ont un traitement préférentiel de leurs flux (contrôles réduits, procédures accélérées...). Voilà la solution !



Les accords de reconnaissance mutuelle (ARM) au 31/01/2021



À propos de

La disparition de l'OEA-F est purement formelle : au lieu de délivrer un certificat OEA-F, la DGDDI délivre deux autorisations OEA indépendantes correspondant à l'OEA-C et l'OEA-S. Ainsi, l'opérateur labellisé est bénéficiaire de deux autorisations OEA combinées. Conformément à ce qui est prévu à l'article 33 de l'acte d'exécution du CDU (AE) : « Lorsqu'un demandeur peut se voir accorder simultanément une autorisation de statut OEA C et une autorisation de statut OEA S, l'autorité douanière compétente pour arrêter la décision délivre une autorisation combinée. »

Tous les titulaires de l'autorisation F ne se verront délivrer les deux certificats (C et S) que lors de l'audit de suivi, au moins une fois tous les trois ans...

B

OEA : « LA SOLUTION » ?

Si j'ai bien compris toutes les informations de la douane, avec l'autorisation OEA « complet », mon entreprise pourra bénéficier d'avantages non négligeables dans le cadre du nouveau code des douanes de l'Union :

- Moins de contrôle à l'export, donc délais de dédouanement réduits.
- Même chose à l'importation aux États-Unis et en Chine... Si mes clients sont titulaires d'un agrément identique à l'OEA européen.
- Accès simplifiés à certaines procédures douanières.

Mais qu'en est-il réellement ? J'ai contacté mon conseiller pour avoir son avis.

C

BILAN OEA APRÈS 13 ANS

1/ LES CHIFFRES CLÉS (AU 20/04/2021)

- 16 824 entreprises agréées en Europe
- 6 471 en Allemagne
- 1 818 en France

C'est parmi les professionnels du transport et de la logistique que l'on trouve le plus grand nombre d'OEA en France. La signature des ARM (accords de reconnaissance mutuelles) de pays « phares » – bien que peu enthousiastes en 2007 – États-Unis (2012), Chine, Japon... a amené les professionnels à engager les démarches de demande d'autorisation. Il s'agit de « demandes groupe », traitées par la direction générale des douanes...

On trouve également des groupes industriels et quelques PME rompues aux échanges internationaux avec des produits réglementés (Accises).

2/ LE POINT DE VUE DES PROFESSIONNELS

Pour les professionnels, il est relativement positif.

- La plupart ont demandé l'autorisation OEA – C douane.
- Simple pour les commissionnaires en douane :
 - questionnaire OEA-C identique à la demande d'autorisation de dédouanement ;
 - doit aussi faire le point sur son activité, mettre à jour toutes ces procédures et réévaluer son personnel (formation douane et sensibilisations aux risques). C'est du travail mais les commissionnaires qui ont fait les démarches sont pour la plupart satisfaits.

Le conseil de l'expert

Faites la démarche car elle est structurante. Elle permet de se poser les bonnes questions

en matière d'organisation de la partie réglementaire, et bien mesurer les risques douaniers

et fiscaux. Vous pourrez aussi décider d'intégrer la douane dans votre stratégie.

- Autorisation OEA – S :
- les coûts de mise à niveau pour la sécurisation des sites (un ou plusieurs) trop élevés.

3/ LE POINT DE VUE DES IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

- Vous devez avoir des flux significatifs pour vous lancer dans une démarche OEA.
- Échanges intra CEE, vous n'êtes pas concernés.
- Échanges pays tiers :
 - moins de 30 opérations par mois : l'investissement sera trop important.
 - plus de 30 opérations par mois : faire une autoévaluation (formulaire à disposition sur le site de la douane) ; contacter la cellule conseil de votre direction régionale des douanes (audit d'évaluation gratuit).

D

LES LIMITES DE L'OEA : EST-IL VRAIMENT « LA SOLUTION » ?

Un bémol : OEA ou pas, si votre client n'a pas engagé des démarches d'autorisations similaires à l'OEA/AEO dans son pays, les marchandises seront contrôlées de la même façon qu'avant !

Par ailleurs, à l'heure actuelle, les exportateurs OEA – C sont confrontés aux mêmes difficultés qu'avant (contrôles dans le pays de destination) car la reconnaissance mutuelle ne joue que pour les OEA S.

EXEMPLE :

Exportateur sur les États-Unis, titulaire de l'autorisation OEA-C (PDD), il vend en « CIF port de USA ICC2020 ». Il utilise les services d'un commissionnaire en douane et en transport OEA « combiné ».

Pour les cinq dernières expéditions, aucun problème pour sortir de France :

- la douane export (DCN) est externalisée auprès d'un représentant en douane enregistré ;
- le camion se présente au chargement ;
- le représentant en douane enregistré fait la douane export ;
- transmet l'EAD par mail.

Mais quatre des cinq importations aux États-Unis sont restées bloquées au port américain près de cinq jours après le délai habituel (cinq jours pour dédouaner et sortir du port), soit près de dix jours entre l'arrivée au port et la livraison au client.

Que dire au client ?

- Que son client doit impérativement être titulaire de l'agrément américain C-PTAT pour bénéficier de contrôles réduits !!!

E

OUI, L'OEA EST LA SOLUTION D'AVENIR

Malgré tout, je suis confiant, la situation ne peut que s'améliorer dans les mois et années qui viennent pour les raisons évoquées ci-dessus : les services douaniers des pays signataires des ARM mettent en œuvre de nouveaux moyens d'évaluation des risques.

L'OEA est reconnu mondialement grâce aux ARM, les échanges internationaux se développent, les risques aussi.

Les administrations voient leurs effectifs diminuer, compte tenu des risques, les contrôles ne peuvent pas baisser. Le développement du ciblage électronique des contrôles va donc augmenter.

C'est pour ces raisons que, les OEA vont constater dans les années à venir une véritable fluidité de leurs échanges. ■



ÉTAPE 5

Première importation

À croire que mon client coréen se sentait en reste. Je lui fournissais tout, lui ne me vendait rien. Quoi qu'il en soit, il m'a proposé des petites tablettes à adapter sur les tables. Il me fallait donc les importer. Après tout, pourquoi pas ?

5.1 Une expédition de mon client coréen



Prodouane
cutt.ly/TbP5pLI

Mon client coréen vendait mes tables, allait sans doute produire des tables pour enfants, mais, moi, je fournissais et, lui, ne me vendait rien. Dans nos conversations, il avait plusieurs fois évoqué les échanges, le « gagnant-gagnant », même le « partenariat ». C'est sans doute pour ça qu'il a commencé à m'envoyer des messages au sujet des petites tablettes.

Quelles petites tablettes ?

Il trouvait que mes tables étaient très bien pour les repas, mais pas pour prendre des notes, lors de conférences ou de colloques. Comme il avait déjà fabriqué une tablette pour un autre produit, il l'avait adaptée et trouvait cela très efficace. Surtout ses clients, d'ailleurs.

Sur le papier, ce n'était pas mal. Je voulais voir ce que donnait réellement cet accessoire. Il y avait peut-être un complément de gamme intéressant à mes tables pour le marché français (et, pourquoi pas, le marché polonais aus-

si !). Alors, je lui ai demandé de m'en envoyer quelques exemplaires.

Avant de passer la commande d'achat au fournisseur, mon conseiller m'a invité à consulter l'application RITA sur le site Prodouane (<https://www.douane.gouv.fr>).

J'ai trouvé le code TARIC, j'y associe le code pays KR pour la Corée du Sud.

Il n'y a pas de droit de douane (DD) mais une taxe de 0,2 % (TDA - taxe pour le développement des industries de l'ameublement) et en plus la TVA. Pour la douane import dans l'UE, je sais exactement ce que je vais payer. À l'export, il y a des règles : pour les douanes, les règles Incoterms ICC 2020, le paiement, les assurances, le transport... Donc, les règles de l'export doivent pouvoir s'appliquer à l'importation, bien sûr en les adaptant. Pour les douanes, j'ai bien compris l'Incoterm quand j'exporte, mais quand j'importe ?

À propos de

TVA import : du mieux pour la trésorerie !

Concernant la TVA je vais enfin pouvoir ménager ma trésorerie.

En effet, la douane propose de délivrer à ceux qui en font la demande une autorisation d'autoliquidation de la TVA.

Avec ce système, je n'avance plus le montant de la TVA lors de la livraison par mon commissionnaire, mais je le reporte dans ma déclaration de TVA.

Compte tenu du délai entre la réception des marchandises et le paiement effectif de ma TVA, je peux enfin (comme mes concurrents des pays d'Europe du Nord) vendre mes marchandises et collecter la TVA sur ces ventes pour la régler sur mes imports.

Tout est expliqué sur le site officiel de la douane. Voici où trouver les textes de référence et formulaires :

- 1. Demande d'autoliquidation de la TVA - assujetti établi dans le territoire douanier de

l'Union européenne (https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/DEMARCHES/Autoliquidation/PDF_actif_Demande_TDU.pdf)

- 2. Demande d'autoliquidation de la TVA - assujetti non établi dans le territoire douanier de l'Union européenne (https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/DEMARCHES/Autoliquidation/PDF_actif_Demande_hors_TDU.pdf)

- 3. Note aux opérateurs : nouvelles modalités de mise en œuvre de l'autoliquidation de la TVA à l'importation (<https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/2019-02/autoliquidation-note-aux-operateurs.pdf>)

- Loi n° 2016-1918 du 29 décembre 2016 de finances rectificative pour 2016 publiée au JORF n° 0303 du 30 décembre 2016 (<https://www.legifrance.gouv.fr>).



Formulaire 1

cutt.ly/1bP5sMJ



Formulaire 2

cutt.ly/abP5gKn



Formulaire 3

cutt.ly/abP5k7t



Legifrance

cutt.ly/PbP5x0r

5.2 La règle Incoterm ICC 2020 quand j'importe

Si je sais organiser un transport jusqu'à un aéroport international à l'autre bout du monde, qu'est-ce qui m'empêche d'en organiser un à partir de ce même aéroport ? Mon conseiller était épaté. C'est tout à fait vrai, m'a-t-il dit. Sauf que.

Sauf que discuter d'une règle Incoterm (voir étape 1) avec son client ou son fournisseur ne consiste pas seulement à se faire plaisir, il faut aussi considérer les possibilités de l'autre (client ou fournisseur) à organiser un transport international. Dans le cas de mon client coréen,

il n'avait pas beaucoup de possibilités d'organiser un transport international. Quand je lui ai proposé de m'en occuper, il a sauté sur l'occasion. Nous sommes donc tombés d'accord sur un FCA, mon commissionnaire de transport à l'aéroport international d'Incheon (son adresse exacte), à Séoul, en Corée du Sud pour une expédition aérienne.

Et moi, j'ai dit à mon commissionnaire que je voulais qu'il organise le transport jusque chez moi, dédouanement à l'importation compris. Restait le problème de l'assurance.

5.3 L'assurance

Compte tenu de la valeur des tablettes, les 19 DTS/kg pouvaient suffire (voir étape 1 pour la valeur du DTS), mais mon client m'a prévenu qu'il avait deux moules pour ces tablettes et qu'il m'en faisait parvenir un, en même temps que quelques tablettes.

Moi, je n'étais pas très chaud pour lui acheter son moule, mais il m'a dit qu'il ne voulait pas le vendre, mais simplement que je l'utilise. Un

prêt à usage, en somme ! Ce n'est pas parce que je ne paie pas la marchandise qu'elle n'a pas de valeur, évidemment. Après que mon client m'eut donné sa valeur, j'ai dit à mon commissionnaire de l'assurer, ad valorem, bien sûr, comme d'habitude !

D'accord, un peu prétentieux le « comme d'habitude ».

5.4 Mon premier dommage

Les transports internationaux ont beau être sûrs, et particulièrement les transports aériens, ça n'a pas raté : le colis du moule et des tablettes est arrivé un peu écrasé. Cela tombait bien : mon conseiller et moi étions sur le quai, pour autre chose.

Quand le camion est arrivé, le responsable du quai nous a prévenus. Nous étions donc là à l'ouverture des portes du camion. Mon cariste est allé prendre la palette et l'a sortie. On a vu. Quand j'ai regardé mon conseiller avec un air plutôt en colère, il m'a dit que c'était un bon exemple et que ça nous permettrait de voir comment fonctionnait la réception. **Comment cela DEVRAIT-IL marcher ?**

En fait, il y a deux cas possibles :

- le dégât est apparent ;
- le dégât n'est pas apparent.

5.4.1 QUAND LE DÉGÂT EST APPARENT

La réception doit :

1/ écrire des réserves précises et motivées* sur le bon de livraison ;

2/ laisser le chauffeur écrire des contre-réserves s'il le souhaite ;

3/ ouvrir le(s) colis endommagés immédiatement ;

4/ si les produits sont indemnes, continuer la procédure de réception ;

5/ si les produits sont endommagés, confirmer les réserves par lettre recommandée avec accusé de réception au transporteur qui a livré ;

6/ en envoyer une copie à son courtier d'assurance, agent d'assurance ou commissionnaire de transport (celui qui nous a assurés) ;

7/ ne plus toucher au(x) colis ;

8/ le(s) préserver pour éviter d'aggraver le sinistre ;

9/ répondre aux demandes du courtier, agent ou commissionnaire en charge du règlement du dossier d'assurance.

* Important

Les réserves portées sur un tampon « Sous réserves de déballage », « Sous réserves de contrôle », etc., NE SONT PAS VALABLES.

Une réserve motivée porte le numéro du (des) colis endommagé(s), la nature la plus précise possible du (des) dommage(s) : colis mouillé, coup de fourche sur le côté, colis écrasé...

5.4.2 QUAND LE DÉGÂT N'EST PAS APPARENT

Si on ne voit rien, on ne peut pas faire de réserves, et si on n'ouvre pas les colis tout de suite, on a peu de chance d'obtenir quelque chose.

Il faut comprendre aussi les compagnies d'assurances marchandises transportées :

si on a reçu la marchandise depuis plusieurs semaines ou mois et que l'on s'aperçoit que le produit est endommagé bien que l'emballage soit intact, l'assurance qui nous a couverts pendant le transport va avoir tendance à dire que c'est peut-être arrivé après la réception, chez nous. Allez prouver le contraire !

On peut. En déballant et en vérifiant les produits tout de suite, à la livraison !

À propos de

Lettres types aux transporteurs

Ces lettres sont des lettres types à adapter à votre entreprise et à faire traduire au minimum en anglais. Elle sont à adresser au transporteur qui a livré copie au commissionnaire de transport.

LETTRE N° 1.

En cas de dommages apparents

Un exemple de lettre recommandée avec accusé de réception

Objet :

Expédition : de à

Titre de transport n° du

Matériels : ...

Mesdames, messieurs,

Par la présente, nous vous confirmons les réserves prises à votre rencontre lors de la livraison de matériels en objet, à savoir : préciser : dommages/pertes constatées/N° de colis endommagés/ perdus...

En conséquence, nous entendons rendre votre société responsable du préjudice qui nous est ainsi causé.

Nous vous indiquerons dès que possible la date de l'expertise de ces matériels afin que vous puissiez vous y faire représenter.

Entre-temps, veuillez agréer, mesdames, messieurs, nos salutations distinguées.

(cc : commissionnaire de transport ou courtier d'assurance ou agent d'assurance, celui qui nous a assuré)

LETTRE N° 2.

En cas de dommages non apparents

Un exemple de lettre recommandée avec accusé de réception

Objet :

Expédition : de à

Titre de transport n° du

Matériels : ...

Mesdames, messieurs,

Par la présente, nous vous informons avoir constaté après déballage des matériels en objet, les dommages et/ou pertes suivantes : préciser : dommages/pertes constatées/N° de colis endommagés/perdus...

En conséquence, nous entendons rendre votre société responsable du préjudice qui nous est ainsi causé.

Nous vous indiquerons dès que possible la date de l'expertise de ces matériels afin que vous puissiez vous y faire représenter.

Entre-temps, veuillez agréer, mesdames, messieurs, nos salutations distinguées.

(cc : commissionnaire du transport ou courtier d'assurances ou agent d'assurance, celui qui nous a assuré)





Répère Quelle responsabilité pour le transporteur ?

La responsabilité du transporteur en cas d'avarie ou retard est encadrée et dépend du cadre juridique.

Pour éviter la forclusion (éteint l'action en justice pour des raisons de délais) voire la prescription (disparition du droit de réclamer par son non-exercice dans le temps voulu – prescription annale en transport), respectez bien les règles indiquées par le conseiller transport/logistique. Si les conventions internationales admettent que le transporteur est redevable d'une obligation de résultat qui s'accompagne d'une présomption de responsabilité, le seul fait que la marchandise arrive avariée, en quantité insuffisante ou en retard suffit à rendre le transporteur responsable.

SAUF CAUSES D'EXONÉRATION qui sont les suivantes :

- **en cas de retard** : prise de mesures nécessaires pour l'éviter ou impossibilité de les prendre ;
- **faute de la victime** ;
- **nature ou vice propre** de la marchandise ;
- **emballage défectueux** par l'expéditeur (le défaut d'emballage est un grand classique ; soignez vos emballages, utilisez le service d'emballer industriel si besoin...);
- **fait de guerre** ;
- **acte de l'autorité publique** en relation avec l'entrée, la sortie ou le transit de la marchandise.

5.4.3 DANS QUEL DÉLAI ENVOYER LA LETTRE RECOMMANDÉE ?

Mon conseiller m'a fait un petit rappel des délais pour envoyer la lettre selon les différentes règles (il parle, lui, de conventions internationales).

→ **En route, en France** : **DANS LES TROIS JOURS QUI SUIVENT**. Formalisme du droit français oblige, envoyez votre lettre avec AR le lendemain de la constatation de l'avarie.

→ **En fluvial ou mer**, en France et à l'international : trois jours.

→ **En aérien**, en France et à l'international : quatorze jours.

C'est là qu'il m'a très fortement suggéré de ne pas suivre ces délais et d'envoyer la lettre recommandée le jour même.

En fait, il m'a dit de préparer une page avec les consignes en cas de réception de marchandise endommagée, de façon apparente ou pas, et de préparer un exemple de lettre recommandée pour les dégâts apparents et une pour

les dégâts non apparents. Cette lettre sera en liasse sur le bureau de la réception, ou facilement accessible sur le PC de la réception pour pouvoir être remplie **IMMÉDIATEMENT**, quand la marchandise endommagée arrive ou est découverte. Comme c'est la réception marchandise qui découvre le dommage, il est important que ce soit elle qui commence la procédure. Comme elle a autre chose à faire que de la paperasse, il est important qu'elle le fasse le jour même, sinon ça s'entasse et on dépasse les délais.

Comme ce n'est pas son boulot de suivre ce genre de dossier, il est important qu'elle passe le « bébé » à un service qui s'en occupera, le suivra, le relancera et m'en parlera si besoin.

Tant qu'on est une petite structure, je vais confier ça à ma secrétaire, elle s'en occupera sérieusement. Et là, mon conseiller m'a tendu un piège, il m'a demandé si je devais payer les produits qu'on venait de recevoir. Ça m'a paru simple, puisque la marchandise était endommagée, je ne payais pas mon fournisseur et l'assurance s'en occupait.

En fait, m'a dit mon conseiller, il ne faut pas confondre les contrats. Avec mon fournisseur, j'ai conclu un contrat de vente que je

dois honorer, il a envoyé la marchandise, je paie. Avec le courtier (dans mon cas, c'est mon commissionnaire de transport qui a agi comme un courtier d'assurance), j'ai conclu un contrat d'assurance : il y a un dommage qui n'est pas de mon fait, il me rembourse.

5.4.4 REMBOURSEMENT DES DROITS ET TAXES

Je viens de recevoir la commande d'un fournisseur chinois. Problème, une partie des marchandises n'est pas conforme à ma commande.

Les marchandises ont été dédouanées par mon commissionnaire habituel, livré à mon adresse et nous avons relevé le problème de conformité au déballage.

Que faire ?

→ **Contacter le fournisseur** : compte tenu qu'avec ce fournisseur j'ai régulièrement des problèmes de qualité, je souhaite garder les

marchandises conformes et qu'il reprenne celles non conformes. Il accepte de reprendre les marchandises à ses frais. Il m'envoie son transporteur.

→ **J'ai payé les droits de douanes et taxes pour toute la commande** : le code des douanes de l'Union (CDU) a pensé à moi ! Ses articles 116 à 121 organisent les procédures permettant le remboursement ou la remise des droits à l'importation. Dans mon cas, c'est l'art. 118 (B) CDU - Marchandises défectueuses or non conformes aux stipulations du contrat.

→ **Avant l'enlèvement des marchandises** par le transporteur de mon fournisseur, je le contacte ainsi que mon commissionnaire pour connaître la procédure de remboursement.

→ **En substance, pour la demande de remboursement**, je dois remettre au commissionnaire les documents d'importation (facture, liste de colisage, déclaration d'importation initiale).

5.5 Et demain ?

Vu que je commence à devenir un expéditeur et un exportateur régulier, mon bureau de douane m'a conseillé de réfléchir à simplifier mes démarches.

Dans le fond, ils ont raison à la douane, si mes marchandises peuvent partir plus vite et si, en

même temps, je remplis moins de paperasse, pourquoi m'en priver. Tout bien réfléchi, il faut que je pense sérieusement à devenir un opérateur économique agréé, OEA dans le jargon (voir étape 4 et étape 6). ■



ÉTAPE 6

Les formalités douanières

Pour cette dernière phase, notre conseiller passe la plume au conseiller douanier. Clés des régimes douaniers qui s'offrent à vous, mode d'emploi des procédures les plus courantes, modalités de calcul des droits et taxes, aides au dédouanement... Des informations de base qui peuvent vous éviter un blocage de votre marchandise aux frontières et un éventuel redressement fiscal et douanier. Attention : avec l'entrée en vigueur du nouveau code des douanes de l'Union (CDU), le 1^{er} mai 2016, plusieurs nouveautés sont désormais à prendre en compte, elles sont signalées dans les pages qui suivent.

6.1

Introduction : la douane, son organisation, son rôle

L'accomplissement des formalités douanières fait partie intégrante de toute opération logistique internationale et de son efficacité.

À ce titre, une attention particulière doit être apportée à l'institution douanière, à son rôle et à son organisation.

6.1.1 LE TRIPLE RÔLE DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES

→ **Elle accompagne le développement** et la fluidification des échanges en mettant à la disposition des entreprises des outils informatiques modernes et des procédures de dédouanement adaptées. À ce titre, elle produit également les statistiques du commerce extérieur.

→ **Elle protège les échanges licites** en veillant au respect des différentes réglementations applicables et en procédant à la perception des droits et taxes exigibles.

→ **Elle lutte contre les fraudes** portant particulièrement sur les marchandises prohibées (armes, stupéfiants, espèces menacées, contrefaçons, etc.).

6.1.2 LA DOUANE DANS L'UNION EUROPÉENNE

Depuis 1993, le territoire européen ne connaît plus de barrières douanières internes même si les échanges de biens et de services demeurent soumis à des formalités fiscales et statistiques effectuées auprès de la douane.

Attention : les produits soumis à accises (produits énergétiques, tabacs, alcools), en raison de leur forte fiscalité et de leur incidence sur la santé publique, constituent une exception au principe de liberté de circulation des biens.

Il convient de noter la différence de terminologie douanière suivant qu'une opération s'effectue à l'intérieur du territoire de l'Union européenne ou à l'extérieur.

On expédie dans l'Union européenne, mais on exporte vers les pays tiers.

6.1.3 L'ORGANISATION TERRITORIALE DE LA DOUANE

A LES EFFECTIFS DE LA DOUANE

Ils s'élèvent à 16 897 emplois budgétaires (dont 38,5 % de femmes) répartis sur l'ensemble du territoire métropolitain et d'outre-mer, dans :

→ **12** interrégions : elles regroupent 2 à 5 directions régionales qui constituent une entité de coordination de l'activité douanière dans ces directions ;

→ **42** directions régionales qui ne coïncident pas nécessairement avec le découpage administratif, mais s'adaptent à l'importance de l'activité douanière. Pour les COM, 2 directions régionales (Polynésie française, Nouvelle-Calédonie) et 2 services (Wallis-et-Futuna, Saint-Pierre-et-Miquelon) ;

→ **3** services garde-côtes (Antilles-Guyane, Manche-Mer du Nord-Atlantique, Méditerranée) ;

→ **18** postes comptables ;

→ **le service commun des laboratoires**, issu du rapprochement des laboratoires de la DGD-DI et de la DGCCRF en 2007 ;

→ **156** bureaux de douane ;

→ **42** services de contributions indirectes ;

→ **235** unités de surveillance, terrestres et aéronavales.

B

DEUX PÔLES D'ACTIVITÉ

Les agents des douanes se répartissent en deux pôles d'activité :

→ **Le contrôle des opérations** de dédouanement et des contributions indirectes (alcools, tabacs, produits pétroliers).

→ **La surveillance du territoire** et de ses points d'entrée. Cette dernière mission est exercée par des agents en uniforme qui représentent près de la moitié de l'effectif total.

À propos de

La douane 2020 en 10 chiffres

- 76 milliards d'euros perçus
- Taux de dématérialisation du dédouanement : 88 %
- Délai moyen d'immobilisation des marchandises : 2 minutes et 31 secondes (13 mn en 2004).
- 1 804 statuts d'OEA (Opérateurs économiques agréés) valides, 2^e rang européen derrière l'Allemagne.
- 5,6 millions articles de contrefaçon saisis
- 284,5 t de tabac de contrebande saisies
- 159,2 t de drogues saisies
- 44,8 millions d'avoires criminels saisis ou identifiés
- 304,8 millions d'euros de droits et taxes redressés



Site de la douane
cutt.ly/RbP5mz3



6.2 Le dédouanement, définition et mode d'emploi

Évoquons en préambule le renseignement à fournir sur les marchandises avant leur introduction dans l'Union européenne.

Depuis les attentats du 11 septembre 2001, les États-Unis renforcent le dispositif de lutte contre la menace terroriste. Dans ce contexte, l'Organisation mondiale des douanes (OMD) élabore un cadre de Normes Safe (2005, révisé en 2015, et en 2018) visant à sécuriser les échanges internationaux sans nuire à leur fluidité. Sous l'impulsion des États-Unis et de l'OMD, l'Union européenne a souhaité instaurer un niveau équivalent de protection aux frontières de l'Union, pour toutes les marchandises en provenance des pays non Union.

Initié par l'amendement « sûreté/sécurité » du code des douanes communautaire et reconduit dans le nouveau code des douanes de l'Union, le système douanier ICS (Import Control System) est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2011.

Les opérateurs (des transporteurs dans la grande majorité des cas) ont l'obligation de transmettre par la voie électronique, une déclaration sommaire d'entrée (acronyme anglais « ENS » pour Entry Summary Declaration) pour les marchandises avant le chargement (pour les marchandises conteneurisées de longue distance), ou avant l'arrivée du moyen de transport au premier point d'entrée de l'Union européenne afin de procéder à une analyse de risque sûreté-sécurité, conduisant à l'exécution de contrôles ciblés.

6.2.1 QU'EST-CE QUE LE DÉDOUANEMENT ET À QUOI SERT-IL ?

Juridiquement, le dédouanement consiste à placer les marchandises sous un régime douanier. En termes plus simples, le dédouanement à l'importation consiste, dans la plupart des cas, à acquitter les droits de douane et la

TVA. Pour les produits soumis à des réglementations particulières comme les restrictions/prohibitions, normes, formalités sanitaires ou phytosanitaires, des contrôles peuvent être effectués sur le respect de ces réglementations.

À l'exportation, le dédouanement permet la sortie hors du territoire douanier de l'Union européenne d'une marchandise communautaire et, dans la majorité des cas, d'ouvrir le droit à exonération de la TVA. De même qu'à l'importation, des contrôles peuvent être faits sur le respect de certaines réglementations, comme les biens à double usage, les biens culturels, les matériels de guerre... En premier lieu, il convient de distinguer deux notions essentielles, l'importation et l'exportation :

→ **l'importation** est un régime douanier attribué aux marchandises originaires de pays tiers lors de leur introduction sur le territoire douanier de l'Union européenne (TDU) ;

→ **l'exportation** est un régime douanier attribué aux marchandises de l'Union destinées à être expédiées hors du TDU.

Toute personne physique ou morale qui effectue à titre habituel des actes de commerce peut importer ou exporter des marchandises dans le respect des réglementations en vigueur. Pour cela, il faut en premier lieu disposer d'un numéro EORI (voir encadré ci-contre). Chaque opération d'importation ou d'exportation doit ensuite donner lieu au dépôt d'une déclaration en douane et à la présentation des marchandises au service des douanes.

Le bureau de douane compétent pour le placement des marchandises sous le régime douanier de l'importation est le bureau de douane compétent pour le lieu où les marchandises sont présentées en douane.

En revanche, les bureaux de douane suivants sont compétents pour le placement des marchandises sous le régime de l'exportation :



Répère Deux types de lieux pour le stockage temporaire

Entre la présentation en douane et le placement sous un régime douanier ou la réexportation, les marchandises « non Union » sont placées en dépôt temporaire. Depuis le 1^{er} mai 2016, les marchandises peuvent être stockées dans deux types de lieux :

→ **L'installation de stockage temporaire (IST)** : un lieu permettant de stocker des marchandises non Union durant 90 jours maximum en suspension des droits, taxes et mesures de

politique commerciale. L'exploitation d'une IST fait l'objet d'une autorisation.

→ **Le lieu agréé aux fins du dépôt**

temporaire (LADT) :

pour le stockage de courte durée des marchandises non Union à compter de la présentation en douane des marchandises en suspension des droits, taxes et mesures de politique commerciale. L'exploitation d'un LADT fait l'objet d'un agrément.

- le bureau de douane compétent pour le lieu d'établissement de l'exportateur ;
- le bureau de douane compétent pour le lieu de conditionnement ou de chargement des marchandises en vue de leur exportation ;
- tout autre bureau de douane de l'État membre concerné qui, pour des raisons d'organisation administrative, est compétent pour l'opération considérée.

6.2.2 LA FORME DES DÉCLARATIONS EN DOUANE

En procédure dite de droit commun, les déclarations en douane sont établies sur un formulaire dénommé « document administratif unique » (DAU), qui est totalement dématérialisé en France (via la téléprocédure DELTA). Tou-

À propos de

L'immatriculation EORI

Depuis le 1^{er} juillet 2009, les opérateurs économiques qui, dans le cadre de leur activité professionnelle, exercent des activités couvertes par la législation douanière (comme les importations, les exportations ou le transit) doivent obtenir auprès des services douaniers un numéro d'immatriculation communautaire EORI (Economic Operators Registration and Identification) avant de commencer leurs activités. S'agissant des opérateurs établis en France, ils doivent s'adresser au pôle d'action économique de la direction régionale dont ils dépendent. S'agissant d'opérateurs établis dans un autre État membre, ils doivent obtenir le numéro auprès de l'État membre dans lequel ils sont établis.

S'agissant d'opérateurs tiers, ils doivent s'adresser aux autorités douanières du pays dans lequel ils réaliseront leur première opération douanière. En France, c'est le bureau E/3 de la direction générale qui attribue cet identifiant à ces opérateurs tiers. Ce numéro permet une identification des opérateurs plus rapide et plus simple dans toute l'Union européenne soit par les services des douanes, soit par leurs partenaires commerciaux. En France, le numéro EORI est basé sur la mention FR suivie du numéro d'identification de l'INSEE (SIRET). Des informations plus détaillées ainsi que la circulaire administrative sont disponibles sur le site Internet de la douane (www.douane.gouv.fr).

tefois, les déclarations papier peuvent encore être utilisées lors de dysfonctionnements informatiques (procédure de secours). Sur autorisation de l'administration des douanes, une entreprise peut bénéficier de procédures de dédouanement simplifiées permettant notamment l'utilisation d'une déclaration en douane simplifiée (autorisation de déclarations simplifiées pour dédouaner en deux temps) ou de centraliser le dépôt des déclarations (normales ou simplifiées) auprès d'un seul bureau de douane quel que soit le lieu de présentation des marchandises (agrément de dédouanement centralisé national).

6.2.3 LA FORME DES DÉCLARATIONS EN DOUANE

Toute personne en mesure de présenter les marchandises et les documents exigibles afférents aux services de douane compétents est habilitée à déclarer en détail. Toutefois, cette personne peut faire appel à un transitaire pour se faire représenter auprès de l'administration des douanes.

Dans ce cadre, la personne qui fait la déclaration en douane en son nom propre ou la per-

sonne au nom de laquelle la déclaration en douane est faite est appelée « déclarant ».

En conséquence, la personne pouvant déclarer en douane peut être l'importateur, l'exportateur ou la personne agissant en qualité de représentant en douane.

À cet égard, il convient de préciser deux notions :

→ **la procuration en douane** est une forme de mandat par lequel la personne habilitée à déclarer ou à représenter l'entreprise (généralement le dirigeant) donne à un mandataire (généralement un salarié de l'entreprise) le pouvoir d'agir en son nom.

→ **le représentant en douane** enregistré (RDE) (voir « Repère » ci-dessous).

6.2.4 LES MODALITÉS DE DÉDOUANEMENT

En France, il existait deux grandes formes de dédouanement, la procédure de droit commun et la procédure simplifiée de dédouanement. Le CDU (code des douanes de l'Union) a complètement modifié le paysage des procédures de dédouanement.

Repère Les représentants en douane enregistrés (RDE)



Depuis le 1^{er} mai 2016, l'agrément de commissionnaire en douane n'est plus octroyé. Le CDU a consacré le principe du libre exercice de la représentation en douane, tout en permettant aux États membres de déterminer les conditions dans lesquelles un représentant en douane peut fournir ses services. Ainsi, une personne physique ou morale qui souhaite dédouaner pour le compte d'autrui doit désormais s'enregistrer comme représentant en douane auprès de la DGDDI. Les conditions d'enregistrement sont précisées dans l'arrêté d'application de l'article 18 du CDU, en date du 13 avril 2016. L'enregistrement en qualité de RDE est

subordonné aux respects de certains critères :

- absence d'infractions graves ou répétées aux législations douanières, fiscales et pénales, au sens de l'article 39 a) du CDU ;
- système de tenue des écritures douanières et commerciales approprié ;
- compétence professionnelle au sens de l'article 39d) du CDU. Ce représentant en douane enregistré peut alors agir soit dans le cadre de la représentation directe, c'est-à-dire au nom et pour le compte d'autrui, soit dans le cadre de la représentation indirecte, c'est-à-dire en son nom mais pour le compte d'autrui.

Désormais, en fonction de ses besoins, un opérateur peut combiner :

→ **Un type de déclaration en douane :**

- déclaration normale (article 162 CDU) qui correspond à une déclaration en un temps dans Delta ;
- déclaration simplifiée (article 166 CDU) qui correspond à une déclaration en deux temps dans Delta.

À noter : la déclaration doit normalement être transmise par voie dématérialisée. Le dépôt d'une déclaration au format papier demeure cependant possible dans certains cas. Par ailleurs, la déclaration sous la forme d'une inscription dans les écritures du déclarant, bien que prévue par l'article 182 du CDU, n'est pas encore proposée en France.

→ **Un lieu de présentation des marchandises :**

- au bureau de douane ;
- dans un lieu « agréé » par la douane ; cette notion varie selon que l'on se situe à l'importation ou à l'exportation.

→ **Une centralisation des formalités de dédouanement** auprès d'un seul bureau de douane (bureau de déclaration), quel que soit le lieu de présentation des marchandises : il s'agit du dédouanement centralisé (article 179 du CDU).

Certaines de ces simplifications sont soumises à autorisation (cf. point B ci-après).

A

LA PROCÉDURE DE DROIT COMMUN

Cette procédure est fondée sur la présentation des marchandises au bureau de douane et sur le dépôt sous forme dématérialisée d'une déclaration établie à partir du formulaire du document administratif unique (DAU) via la téléprocédure Delta G.

L'opérateur qui souhaite dédouaner avec cette procédure, peut le faire auprès des bureaux de douane :

- situés en frontière (ports, aéroports) ;
- ou auprès du bureau de douane dont il

dépend géographiquement, suite à une opération de transit.

Exemple : cas d'un opérateur situé à Juvisy-sur-Orge (Essonne) important des marchandises par un avion qui arrive à Roissy. Il peut déposer sa déclaration en douane :

→ soit à Roissy, bureau frontière pour la voie aérienne ;

→ soit au bureau de Corbeil-Evry (Essonne) territorialement compétent pour Juvisy. Dans ce cas, une déclaration de transit aura été préalablement établie au bureau de Roissy pour permettre la circulation des marchandises en suspension de droits et taxes jusqu'au bureau de Corbeil-Evry où une déclaration d'importation via Delta sera déposée.

Pour la compétence des bureaux de douane, il est conseillé de consulter le site Internet www.douane.gouv.fr.

B

LES SIMPLIFICATIONS PRÉVUES PAR LE CDU ET PROPOSÉES EN FRANCE

Depuis l'entrée en application du CDU (1^{er} mai 2016), il n'existe plus d'autorisation « globale » de procédure simplifiée de dédouanement (anciennes autorisations de PDD ou PDU, soumises au respect par l'opérateur de critères du statut d'opérateur économique agréé - OEA) qui couvraient plusieurs types d'autorisations : domiciliation, agréments de locaux, et le cas échéant également autorisation de dédouanement en deux temps.

Désormais, les simplifications (recours à des déclarations simplifiées, dédouanement à domicile, dédouanement centralisé) peuvent ou non être soumises à une autorisation spécifique. Elles se combinent ensuite entre elles selon les besoins de l'opérateur.

Pour rappel :

→ **Autorisation de PDD** (procédure de dédouanement à domicile) : les locaux agréés se situaient dans le ressort d'un seul bureau de douane (bureau de domiciliation, centralisant les déclarations en douane - normales ou simplifiées, et les paiements) ;

→ **Autorisation de PDU** (procédure de domiciliation unique) : les locaux agréés se situaient dans le ressort de plusieurs bureaux de douane (bureaux de rattachement) où les déclarations en douane, normales ou simplifiées, étaient déposées ; l'opérateur centralisait en revanche auprès d'un seul bureau de douane (bureau de domiciliation) le dépôt de ses déclarations complémentaires globales et de ses paiements pour l'ensemble des flux en cas de recours à des déclarations simplifiées.

a) La déclaration simplifiée (déclaration en deux temps)

Avant le 1^{er} mai 2016, un opérateur ne pouvait dédouaner en deux temps que s'il était titulaire d'une autorisation de PDD ou de PDU. Il devait remplir à cet égard un certain nombre de critères OEA (voir plus haut).

Depuis le 1^{er} mai 2016, l'utilisation de déclarations simplifiées reste soumise à la délivrance d'une **autorisation par les autorités douanières**, réservée aux personnes établies sur le territoire douanier de l'UE. Ses conditions d'octroi ont cependant été **allégées**. Elles se résument à l'absence d'infractions graves ou répétées à la législation douanière, fiscale et pénale, ainsi qu'à des procédures internes efficaces permettant le contrôle douanier. Ainsi, à titre d'exemple, l'audit de la solvabilité financière n'est plus nécessaire pour obtenir une autorisation de déclarations simplifiées.

La demande d'autorisation de déclarations simplifiées doit être déposée auprès du bureau principal dans le ressort duquel :

- les écritures douanières et tout document nécessaire au contrôle sont accessibles, et
- les marchandises concernées par l'autorisation sont dédouanées.

Si cette demande est combinée avec une demande de dédouanement centralisé national (DCN – cf. point c ci-après), les deux demandes doivent être déposées conjointement auprès du bureau de déclaration sollicité pour le DCN.

b) Le dédouanement à domicile

Avant le 1^{er} mai 2016, un opérateur ne pouvait dédouaner à domicile que s'il disposait d'une autorisation de PDD ou de PDU et il devait à cet égard respecter un certain nombre de critères OEA (voir plus haut).

Désormais, un opérateur peut dédouaner à domicile sans être obligé de respecter des critères OEA.

Seuls les locaux utilisés pour la présentation des marchandises doivent être au préalable « agréés » par les autorités douanières. Cette notion recouvre un périmètre variable :

→ **À l'importation**, le lieu de présentation des marchandises doit être couvert par une autorisation ou agrément de dépôt temporaire :

- soit par un agrément de LADT (lieu agréé aux fins de dépôt temporaire), si les marchandises y sont stockées pour une courte durée avant leur dédouanement ;
- soit par une autorisation d'IST (installation de stockage temporaire), si les marchandises doivent être stockées pour une durée pouvant aller jusqu'à 90 jours maximum.

Il convient de souligner que le titulaire de cette autorisation ou agrément de dépôt temporaire est **l'exploitant des locaux**, qui peut tout à fait être différent de l'opérateur utilisant ces locaux pour dédouaner des marchandises à domicile (voir « Repère » ci-dessous).

→ **À l'exportation**, le lieu utilisé pour la présentation des marchandises doit simplement être

Repère



L'exploitant des locaux

L'exploitant des locaux est le titulaire de l'autorisation d'IST ou de l'agrément de LADT. Il est chargé d'exécuter les obligations du dépôt temporaire et est responsable sur le plan douanier. Il tient notamment les écritures (entrées, séjours et sorties des marchandises), s'assure que le délai maximum de stockage n'est pas dépassé que les marchandises ne sont pas soustraites à la surveillance douanière, etc.

connu de la douane préalablement à la première opération. Il s'agit d'une simple formalité déclarative, sans audit ni visite des locaux nécessaire.

c) Le dédouanement centralisé (DC)

Cette simplification, à l'échelle nationale ou de l'Union européenne (UE), permet aux opérateurs de dissocier complètement les flux physiques de marchandises des flux documentaires, à l'importation comme à l'exportation, et de bénéficier d'un point de contact unique (le bureau de déclaration) auprès duquel l'opérateur centralise toutes ses formalités de dédouanement (dépôt des déclarations en douane, paiement des droits et taxes, etc.), quel que soit le lieu de présentation de ses marchandises.

→ **À l'échelle de l'UE**, le DC communautaire (DCC), réservé aux opérateurs économiques agréés-OEA, reprend les conditions de la procédure de dédouanement avec domiciliation unique communautaire (PDUC) en facilitant la procédure de consultation entre États membres et en consacrant le principe de l'interlocuteur unique. Le portail européen des opérateurs TP-CDS (Trade Portal - Customs Decision System) gère les demandes d'autorisations de dédouanement centralisé communautaire depuis le 30 juin 2020 (<https://customs.ec.europa.eu/tpui-cdms-web/>). Depuis le 1^{er} juillet 2020, pour toute autorisation de dédouanement centralisé communautaire (DCC), les opérateurs économiques doivent déposer leur demande sur le portail européen des opérateurs TP-CDS, qui est accessible après habilitation dans GHOST, avec un compte douane. gouv.fr à l'adresse suivante : <https://customs.ec.europa.eu/gtp>

→ **À l'échelle nationale**, le choix a été fait en France de simplifier l'accès au dédouanement centralisé national (DCN) : ainsi, un agrément de DCN peut être délivré à tout opérateur établi sur le territoire douanier de l'Union, y compris un professionnel du dédouanement, sans qu'il soit titulaire d'une autorisation OEA.

La demande de DCN doit être déposée par l'opérateur auprès du bureau de déclaration sollicité. Celui-ci doit pouvoir accéder aux écritures douanières de la procédure dans un lieu relevant de sa compétence territoriale.

L'accessibilité des écritures s'entend comme l'accès physique ou électronique de l'autorité douanière aux écritures douanières et à tout document d'accompagnement dans un lieu indiqué par l'opérateur économique dans la demande d'agrément.

Important : la demande de DCN doit notamment préciser la liste des bureaux de douane dans le ressort desquels les marchandises seront présentées.

En outre, le demandeur doit joindre les informations relatives à son organisation logistique : présentation générale de l'entreprise et de son activité, description des flux logistiques, description du système d'information utilisé, etc. Cette liste n'est pas limitative. Toute information que l'opérateur jugera utile, en fonction de sa taille et des spécificités de son organisation, peut être jointe à la demande.

C

COMMENT MATÉRIALISER LA PROCÉDURE DE DÉDOUANEMENT DANS LES OUTILS ?

Nous évoquons ici la procédure de déclaration de droit commun via la téléprocédure Delta.

L'adhésion d'une entreprise à cette procédure suppose l'accomplissement de trois formalités préalables à son utilisation :

→ **la détermination du système d'échange des données informatisées** : soit le DTI (Data Trade Interface) via le portail Prodouane (simple connexion Internet), soit l'EDI (Electronic Data Interchange) via un logiciel fourni par un prestataire.

Ces modalités d'accès sont exclusives l'une de l'autre, mais ce choix peut être modifié par la suite ;

- la mise en œuvre de l'agrément « métier » par la signature d'une convention téléservice Delta avec le bureau de douane territorialement compétent ;

- le cas échéant, l'accomplissement des formalités préalables à la mise en place des crédits afin de couvrir le paiement des droits et taxes légalement dus.



Répère L'autoliquidation de la TVA

Cette facilitation fiscale gérée par la douane a été mise en œuvre à compter du 1^{er} janvier 2015. Elle permet de différer les effets de la constatation de la TVA due à l'importation (TVAI) : le redevable bénéficiant de ce dispositif n'acquies plus sa TVA à l'appui de sa déclaration en douane d'importation ; il en reporte le montant sur sa déclaration de chiffre d'affaires (CA3 mensuelle ou trimestrielle) déposée auprès de la DGFIP (direction générale des finances publiques).

Le cadre réglementaire de cette mesure a évolué à plusieurs reprises entre janvier 2015 et janvier 2017. Depuis le 1^{er} janvier 2017, la loi de finances rectificative pour 2016 a définitivement élargi le périmètre de l'autoliquidation de la TVA à **tout opérateur disposant d'un identifiant TVA français valide et qui dépose une déclaration de chiffres d'affaires mensuelle ou trimestrielle (CA3).**

Afin d'éviter la création d'un nouveau circuit de fraude, cette généralisation du périmètre de l'autoliquidation est encadrée par la procédure d'enregistrement suivante, donnant lieu à la délivrance d'une autorisation délivrée par les services douaniers :

a) Si le demandeur est établi sur le territoire douanier de l'UE, il doit remplir les conditions d'enregistrement suivantes :

- effectuer au moins quatre importations au sein du territoire de l'UE au cours des douze mois précédant la demande ;
- disposer d'un système de gestion des écritures douanières et fiscales permettant le suivi des opérations d'importation ;
- ne pas avoir commis d'infractions graves ou répétées aux dispositions douanières et fiscales au cours des douze mois précédant la demande d'autoliquidation de la TVA ;
- avoir une situation financière satisfaisante au cours des douze derniers mois précédant la demande : aucune garantie ou caution ne sera exigée de la part de l'assujéti ou de son représentant.

Si le demandeur établi sur le territoire douanier de l'Union est titulaire d'une autorisation OEA « simplifications douanières » ou « complet », ces conditions sont réputées remplies d'office.

b) Si le demandeur est un opérateur tiers, en sus de la désignation d'un représentant fiscal en France, il devra impérativement dédouaner par l'intermédiaire d'un représentant en douane titulaire d'une autorisation OEA « simplifications douanières ».

À propos de

Le site web Prodouane est devenu douane.gouv.fr

Le site Internet de la douane (<https://www.douane.gouv.fr>) s'adresse prioritairement aux professionnels et constitue une plateforme interactive servant de portail vers les applications douanières.

Cet espace comporte deux volets :

- un volet « information » : les téléservices disponibles et leurs conditions d'utilisation y sont présentés. Ce volet, comprenant une rubrique « actualités », fait également le point sur les dossiers

du moment. Enfin, un agenda annonce l'arrivée des nouveaux services développés par la douane à destination des opérateurs ;

- un volet « Mon Espace Personnel ». Il est possible de créer un espace personnel, en rattachant son adresse courriel au SIRET de son établissement. C'est dans cet espace privé (nécessitant un identifiant et un mot de passe) que l'on accède aux téléservices soumis à habilitation (comme Delta).

6.3 Le transit

6.3.1 LA DÉFINITION

Le transit de l'Union/commun est un régime douanier suspensif qui permet, sous certaines garanties, de transporter des marchandises sous sujétion douanière en suspension de droits, taxes et autres mesures économiques, fiscales ou douanières :

- d'un point à un autre du territoire douanier de l'Union européenne pour le transit de l'Union ;
- entre deux points des territoires des parties contractantes à la convention relative à un régime de transit commun, signée entre l'Union européenne, d'une part, et les pays de l'AELE (Suisse, Islande, Norvège, Liechtenstein) et assimilés (Turquie-Serbie-Ancienne République yougoslave de Macédoine), d'autre part.

Avec l'entrée en application du code des douanes de l'Union (CDU), le régime du transit est devenu un régime particulier.

6.3.2 INTÉRÊT ÉCONOMIQUE

Le régime du transit permet de dédouaner au plus proche de l'entreprise. Il offre pour avantage aux opérateurs un report dans le temps de l'accomplissement des formalités de dédouanement et du paiement des droits et taxes. Les opérateurs bénéficient donc d'une procédure douanière facilitant le franchissement des frontières, comme d'un gain de trésorerie.

6.3.3 LES GARANTIES

En transit, les risques de soustraction et de substitution de marchandises entraînent la mise en place de certaines garanties, pour protéger les intérêts financiers de l'Union européenne et des États traversés.

A

LA GARANTIE JURIDIQUE

Elle est fondée sur la déclaration de transit et sur l'engagement du titulaire du régime.

→ La déclaration de transit

La déclaration de transit est l'acte juridique par lequel le titulaire du régime manifeste sa volonté dans les formes et modalités prescrites de placer une marchandise sous le régime du transit. Elle est établie par des moyens informatiques douaniers dans le cadre de la procédure de droit commun.

→ Le titulaire du régime

Responsable de la régularité de l'opération en déposant la déclaration de transit, le titulaire du régime met en place une garantie, s'engage à faire parvenir les marchandises intactes en un point déterminé, sous scellement intact, et dans des délais prescrits.

B

LA GARANTIE FINANCIÈRE

La garantie financière permet à la douane de garantir le paiement de la dette douanière et fiscale susceptible de naître au cours d'une opération de transit. Il existe deux types de garantie financière :

→ La garantie financière isolée (caution simple ou caution par titres)

C'est la procédure de droit commun. La garantie isolée est accessible à tout opérateur, mais concerne généralement les usagers occasionnels. Elle est valable pour une seule opération.

→ La garantie financière globale

Elle concerne les opérateurs réalisant un grand nombre d'opérations de transit, qui en soumettent la demande aux autorités douanières. Valable pour plusieurs opérations de transit, la garantie globale consiste toujours en un cautionnement solidaire avec une tierce personne.

La délivrance d'une autorisation de garantie globale est conditionnée à la réalisation d'un audit. Le montant de référence de la garantie globale peut être réduit, voire nul (dispense de garantie globale), si l'opérateur démontre le respect de certains critères.

C

LA GARANTIE PHYSIQUE

En matière de transit de l'Union/commun, le scellement du moyen de transport ou des colis est la règle. Des dispenses de scellement, ponctuelles ou s'inscrivant dans le cadre des simplifications, sont susceptibles d'être accordées aux opérateurs.

6.3.4 FONCTIONNEMENT D'UNE OPÉRATION DE TRANSIT DE L'UNION/COMMUN EN PROCÉDURE DE DROIT COMMUN

Une même déclaration de transit ne doit couvrir que des marchandises chargées sur un seul moyen de transport et destinées à être transportées d'un même bureau de départ à un même bureau de destination (des dérogations sont toutefois possibles en cas d'envois composites ou de groupage). Par ailleurs, sous certaines conditions, une seule déclaration de transit pourra couvrir un transport conteneurisé, quel que soit le nombre de moyens de transport actifs utilisés.

La mise en œuvre du code des douanes de l'Union (CDU) a, sous certaines conditions, facilité les transbordements de marchandises placées sous le régime du transit.

A

L'INFORMATISATION DU TRANSIT

Le nouveau système de transit informatisé (NSTI) / DELTA-T

Le NSTI permet le suivi en temps réel des

opérations de transit des opérateurs. L'informatisation du transit a pour but l'amélioration du transit douanier, en facilitant aussi bien le suivi et l'apurement des déclarations de transit que la gestion des garanties. S'agissant des données, la déclaration en douane de transit établie dans l'application NSTI (document d'accompagnement Transit) repose sur les principes du document administratif unique (DAU) évoqué supra.

Nouveau : un nouvel applicatif nommé Delta T vient remplacer NSTI pour simplifier la gestion, le suivi et les opérations liées à l'utilisation du régime du transit. DELTA T est un service en ligne qui constitue la refonte de NSTI.

B

L'APUREMENT D'UNE OPÉRATION DE TRANSIT

Les autorités douanières apurent le régime de transit lorsqu'elles sont en mesure d'établir, sur la base de la comparaison des données disponibles au bureau de départ et de celles disponibles au bureau de destination, que le régime a pris fin correctement.

Une procédure de recherche est engagée par les autorités du bureau de douane de départ lorsque le régime de transit n'a pas pris fin correctement.

Important : le fait que le régime ait été apuré ne porte pas préjudice au droit et à l'obligation de l'autorité compétente d'engager la responsabilité du titulaire du régime ou de sa caution lorsqu'il apparaît ultérieurement que le régime n'avait pas pris fin correctement et ne pouvait donc être apuré.

6.3.5 LES SIMPLIFICATIONS ACCORDÉES PAR LA DOUANE

En fonction du statut de l'opérateur économique, des simplifications sont accordées par les autorités douanières après examen de la demande de l'opérateur. En contrepartie des facilités accordées, l'expéditeur agréé et

le destinataire agréé sont tenus de respecter certaines obligations. Le service des douanes peut effectuer des contrôles dans les locaux des opérateurs agréés.

A

LE STATUT D'EXPÉDITEUR AGRÉÉ

L'expéditeur agréé est un principal obligé habilité à effectuer des opérations de transit sans présenter physiquement les marchandises ni les déclarations afférentes à ces marchandises au bureau de douane de départ.

B

LE STATUT DE DESTINATAIRE AGRÉÉ

Il permet à un opérateur, qui n'est pas le titulaire du régime, de recevoir dans un lieu agréé des marchandises sous transit sans passage physique des marchandises par le bureau de douane de destination. Le titulaire du régime est libéré de ses engagements lors de la prise en charge de l'opération par le destinataire agréé.

6.3.6 LE TRANSIT INTERNATIONAL ROUTIER (TIR)

Comptant 73 parties contractantes, la convention TIR de 1975 est une convention internationale placée sous l'égide de la Commission économique pour l'Europe des Nations unies (CEE-ONU).

Elle prévoit le transport entre ses membres de marchandises dans des unités scellées, sous couvert d'un unique document douanier et d'un mécanisme de garantie internationale.

Avec 31,7 millions de carnets TIR émis annuellement dans le monde, le régime TIR constitue un outil reconnu de facilitation du commerce international.

De plus, avec les adhésions récentes de l'Inde et de la Chine à la convention, le transport sous TIR promet à l'avenir une facilitation de la liaison entre l'Europe et l'Asie. Le régime TIR permet aux marchandises de circuler sous le

contrôle douanier au-delà des frontières internationales en suspension des droits et taxes. Il est fondé sur cinq piliers :

- la sécurité des véhicules ou des conteneurs ;
- la chaîne de garantie internationale ;
- le carnet TIR en tant que document de transit douanier reconnu internationalement ;
- la reconnaissance mutuelle des contrôles douaniers ;
- l'accès contrôlé au régime TIR.

Initialement réservé au transport routier, le régime TIR s'étend désormais aux autres modes de transport tels que le rail, le transport par voie navigable et même le transport maritime, dès lors qu'une partie au moins de l'opération totale du transport s'effectue par la route.

Le TIR peut être utilisé dans l'Union européenne uniquement lorsque les mouvements commencent ou se terminent dans un pays tiers, ou lorsqu'une circulation intracommunautaire des marchandises s'effectue via un pays tiers. Le régime du TIR n'est donc pas prévu pour la circulation de marchandises entre deux bureaux de l'Union européenne.

Le carnet TIR, valable et dûment rempli par le transporteur, constitue une preuve de l'existence et de la validité de la garantie. Il est pris en charge par les services douaniers dans le pays de départ, accompagne les marchandises, et sert de document de contrôle douanier dans les pays de départ, de transit et de destination.

Le système de garantie est actuellement géré par une organisation internationale, l'Union internationale de transports routiers (IRU), qui regroupe des associations nationales de transport routier. L'IRU et les associations nationales garantes (l'AFTRI en France) assurent la couverture financière des opérations effectuées sous le régime du TIR.

Depuis le 1^{er} janvier 2009, le système NSTI / DELTA T est utilisé pour suivre de manière informatisée les mouvements de marchandises placées sous régime TIR, et circulant sur le territoire douanier de l'Union.



6.4 Les régimes douaniers particuliers

6.4.1 QU'EST-CE QU'UN RÉGIME DOUANIER PARTICULIER ?

Les différents régimes douaniers particuliers permettent :

→ **d'importer des marchandises non Union** en suspension des droits de douane, taxes et, dans certains cas, mesures de politique commerciale, afin de les stocker, de les utiliser ou de les transformer, avant de les réexporter hors de l'UE ou, dans certains cas, de les mettre en libre pratique et à la consommation sur le territoire de l'UE ;

→ **d'exporter des marchandises de l'UE** pour les faire transformer dans un pays tiers et de bénéficier lors de la réimportation des produits compensateurs d'une exonération partielle ou totale des droits et taxes ;

→ **le régime de la destination particulière** permet aux entreprises de l'Union européenne d'importer des marchandises à un taux de droit de douane réduit ou nul sous réserve de les utiliser dans le cadre défini par le tarif douanier par le tarif douanier (TARIC).

6.4.2 QUELS SONT LES AVANTAGES DE CES RÉGIMES ?

Le premier avantage direct est financier puisque leurs bénéficiaires n'acquittent pas les droits et taxes normalement perçus à l'entrée dans l'UE, lorsque les marchandises sont réexportées (sauf cas particulier de l'admission temporaire en exonération partielle de droits à l'importation). Les entreprises les acquittent de manière différée, lorsque les marchandises sont mises à la consommation sur le territoire douanier de l'UE le cas échéant ce qui permet un gain de trésorerie.

Pour les marchandises importées au titre de la destination particulière, sous réserve de garantir aux services douaniers la surveillance douanière des marchandises (tenue d'écritures de suivi du régime, notamment) et d'affecter les marchandises à une destination douanière particulière fixée par le tarif douanier (TARIC), des droits de douane nuls ou réduits sont acquittés au moment du placement sous le régime (au moment des formalités de mise à la consommation).

Le second avantage est économique ou commercial :

→ **La fonction stockage** permet de disposer en permanence d'un stock de marchandises et de les utiliser au fur et à mesure des besoins de l'entreprise. Les différentes modalités applicables à cette fonction (manipulations usuelles et enlèvement temporaire pour l'entrepôt douanier) permettent de favoriser les activités économiques liées au stockage de marchandises ;

→ **La fonction utilisation** permet, sous certaines conditions, à une entreprise :

- de disposer d'une marchandise qui ne lui appartient pas forcément mais dont elle a besoin pour son activité (essais, mise au point de matériel, exposition...). Dès lors que la marchandise doit être réexportée, aucun droit (sauf exception) n'est payé par l'entreprise utilisatrice ;
- de favoriser certains secteurs de l'industrie

Répère

Adaptés aux trois fonctions essentielles d'une entreprise

Ces régimes correspondent aux trois fonctions essentielles des entreprises :

- **le stockage** : régime de l'entrepôt douanier et de la zone franche ;
- **l'utilisation** : régime de l'admission temporaire et de la destination particulière ;
- **la transformation** : régime du perfectionnement actif et du perfectionnement passif.



européenne en leur permettant de bénéficier d'un approvisionnement à coût réduit (affectation à une destination particulière de marchandises importées avec un droit de douane réduit ou nul) ;

→ **La fonction transformation** permet à une entreprise :

- de maintenir et d'implanter des activités de transformations sur le territoire douanier de l'Union en obtenant un avantage compétitif à l'exportation au niveau des coûts et un gain de trésorerie en cas de reversement sur le territoire douanier de l'UE (importation sous le régime du perfectionnement actif de marchandises non Union pour les transformer en produits finis qui seront réexportés ou mises en libre pratique) ;
- de rechercher une compétence n'existant pas dans l'UE à moindre coût (exportation temporaire sous le régime du perfectionnement passif de marchandises de l'UE pour les transformer en produits finis qui bénéficieront, lors de leur réimportation sur le territoire douanier de l'UE d'une exonération partielle ou totale des droits et taxes).

Ces différents régimes intègrent tous la modalité :

→ **de la compensation à l'équivalent** (utilisation de marchandises Union en lieu et place de marchandises non Union ou Union pour la destination particulière), ce qui permet de faciliter la gestion des stocks et d'optimiser l'utilisation des locaux ;

→ **de la procédure des mouvements** (circulation des marchandises sur le territoire douanier de l'UE sous le régime) qui apporte de la souplesse dans l'organisation logistique.

Enfin, ils permettent aux opérateurs d'optimiser leur dédouanement et d'englober toutes les opérations (placement, stockage, transformation, utilisation, circulation des marchandises, apurement) sous couvert d'une seule autorisation.

6.4.3 LES CONDITIONS POUR BÉNÉFICIER DE CES RÉGIMES

Ces régimes favorables ne sont pas de droit. Pour pouvoir en bénéficier, l'opérateur doit disposer d'une autorisation et remplir certaines

obligations, telles que la mise en place d'une garantie pour couvrir les droits de douane en jeu, tenir des écritures de suivi et permettre la surveillance douanière du régime jusqu'à son apurement.

Ces régimes sont accordés sur demande de l'intéressé qui doit justifier dans certains cas du besoin économique d'utiliser l'un des régimes. Le cas échéant (cas des perfectionnements actif et passif), la douane s'assurera que l'activité envisagée ne porte pas préjudice aux intérêts d'autres producteurs de l'UE qui pourraient fournir des marchandises équivalentes à celles importées par l'entreprise.

Les demandes sont déposées via le téléservice **SOPRANO** (solution pour rationaliser la gestion des autorisations numériques des opérateurs), accessible via le site Internet de la douane (<https://www.douane.gouv.fr>) sauf pour la zone franche qui nécessite l'envoi d'un courrier au pôle d'action économique localement compétent.

L'autorisation de régime particulier est délivrée par l'administration des douanes. Elle fixe le cadre juridique dans lequel l'entreprise peut utiliser le régime qu'elle a demandé. La zone franche ne fait pas l'objet d'une autorisation mais elle est désignée par décision ministérielle.

Cette autorisation garantit à la fois les intérêts de l'entreprise qui connaît ainsi dès le départ les conditions d'utilisation du régime (type de marchandises admises, durée d'utilisation du régime, etc.) et ceux de l'administration (qui doit en effet s'assurer que les marchandises importées sans droits et taxes sont utilisées conformément à la réglementation en vigueur).

À noter qu'un régime particulier (sauf l'entrepôt douanier) peut également être octroyé directement sur la déclaration en douane, pour une opération ponctuelle et ciblée.

Cela présente un double avantage :

→ **adapter le régime aux besoins et capacités de l'entreprise** (la réglementation européenne permet en effet différentes formules pour un même régime afin de répondre à la variété des situations commerciales) ;

→ **fixer à l'avance les « règles du jeu »** afin que l'entreprise sache quels sont ses droits mais aussi ses obligations.

6.5 La déclaration en douane

6.5.1 GÉNÉRALITÉS

La déclaration en douane (DAU, voir sa définition ci-dessous au point 6.5.2) est, dans la majorité des cas, établie de manière dématérialisée. La douane peut exiger, à l'appui de la déclaration en douane, la présentation de documents, dits « documents d'accompagnement » au moment du dédouanement ou à l'occasion d'un contrôle postérieur au dédouanement proprement dit. Ces documents sont, soit transmis par le fournisseur étranger, soit sont à la charge de l'importateur (par exemple à l'occasion de l'importation de biens à double usage ou de marchandises soumises à norme). Dans tous les cas, les documents d'accompagnement sont conservés par l'importateur, son représentant ou par un tiers spécialisé dans l'archivage. Les mêmes modalités sont applicables à l'exportation.

La présentation des documents obligatoires est une condition de l'acceptation des déclarations.

A À L'IMPORTATION, TOUTE DÉCLARATION DOIT ÊTRE ACCOMPAGNÉE :

- **d'un exemplaire de la facture** sur la base de laquelle la valeur en douane des marchandises importées est déclarée ;
- **des documents exigés** au titre des différentes réglementations applicables aux produits ou ceux permettant de bénéficier de régimes préférentiels (autorisations d'importation/exportation, documents justifiant l'origine, certificats sanitaires/phytosanitaires...).



B À L'EXPORTATION, TOUTE DÉCLARATION DOIT ÊTRE ACCOMPAGNÉE :

- **d'une facture** permettant d'établir la base à l'exonération de TVA à l'exportation ;
- **de preuves d'origine préférentielle** (EUR.1 ou DOF – déclaration d'origine sur facture – en règle générale) concernant les marchandises de l'Union exportées à destination de pays partenaires de l'Union, lorsque ces marchandises respectent les règles d'origine de la règle préférentielle concernée ;
- **de titres ou documents particuliers** exigés par des réglementations spécifiques (licences, autorisations d'exportation...).

6.5.2 DAU ET PRINCIPALES ÉNONCIATIONS

Il existe un modèle communautaire spécifique appelé « document administratif unique » (DAU) qui sert de base pour l'établissement des déclarations en douane dans toute l'Union européenne, mais aussi en Suisse, en Norvège, au Liechtenstein et en Islande. Il est rappelé qu'en France et dans de nombreux États membres, le DAU est majoritairement dématérialisé.

A DANS QUEL CAS UTILISER UN DAU ?

Dans l'Union européenne, le document administratif unique est utilisé :

- **pour les échanges avec les pays non Union** et pour les mouvements de marchandises non Union au sein du territoire douanier de l'Union (TDU) ;

→ pour les échanges avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE - Suisse, Liechtenstein, Norvège et Islande) ;

→ pour certains mouvements de marchandises Union à l'intérieur du TDU, comme les armes et munitions, les échanges avec certaines parties du territoire douanier de l'Union pour lesquelles les dispositions de la directive 2006/112/CE ou de la directive 2008/118/CE ne s'appliquent pas (territoires fiscaux spéciaux).

Le DAU couvre le placement de toute marchandise sous un régime douanier, quel qu'il soit (exportation, importation, transit, entrepôt douanier, admission temporaire, perfectionnement actif et passif, etc.) et quel que soit le mode de transport utilisé.

B

COMMENT REMPLIR UN DAU ?

Les mentions à faire figurer dans les différentes cases du DAU dépendent du régime douanier que vous souhaitez donner à vos marchandises. Sont notamment requises :

- 32 données à l'exportation ;
- 33 données à l'importation.

Quelques exemples de données importantes à fournir :

- **case 1** : type de déclaration ;
- **case 2** : exportateur ;
- **case 8** : destinataire ;
- **case 14** : déclarant/représentant.

Attention

• **Case 22** (monnaie et montant total facturé) : il faut reporter ici le montant total facturé des marchandises visées par la déclaration. Cette donnée est importante, car elle permettra (en corrélation avec l'Incoterm et la devise de facturation notamment) de déterminer la « valeur » de la marchandise et donc de servir de base de calcul pour les droits et taxes à payer le cas échéant.

• **Case 29** : le code communautaire du bureau de sortie pour la déclaration d'exportation.

• **Case 33** (code des marchandises) : il faut indiquer ici la nomenclature relative au tarif douanier des marchandises visées par la déclaration.

L'Union européenne a mis en place une codification composée de 8 chiffres (nomenclature combinée) à laquelle doivent se rajouter (à l'importation) deux autres chiffres (TARIC). La nomenclature (appelée aussi « espèce ») est essentielle, car elle constitue une des trois composantes essentielles de la déclaration en douane (avec l'origine et la valeur).

• **Case 34** (code du pays d'origine de l'article) : il faut porter dans cette case l'« origine » des marchandises qui constitue le troisième pilier de la déclaration en douane servant à définir le montant des droits à payer. Ceux-ci peuvent être réduits ou nuls en cas d'origine préférentielle justifiée.

• **Case 36** : la préférence représente le régime tarifaire sollicité par l'importateur (droit de douane applicable aux pays tiers, droit préférentiel au titre d'accords de libre-échange, contingents tarifaires par exemple).

• **Case 39** : le numéro d'ordre du contingent tarifaire sollicité est porté dans cette rubrique, en corrélation du régime tarifaire de la case 36.

6.5.3 L'ESPÈCE ET LA VALEUR

A

L'ESPÈCE TARIFAIRE

Un opérateur établissant une déclaration en douane doit servir la désignation commerciale de la marchandise et indiquer la nomenclature tarifaire (ou espèce tarifaire) correspondante conformément aux règles du tarif douanier qui comporte près de 15 500 rubriques de classement. Cette nomenclature, appelée **tarif intégré des communautés européennes (TARIC)**, est constituée de 10 chiffres. Les 6 premiers chiffres de cette nomenclature sont communs aux 180 pays adhérents à l'OMD (organisation mondiale des douanes) et constituent le socle du classement tarifaire des échanges internationaux.

Ce classement est fondamental pour les entreprises car c'est sur lui que reposent non seulement la détermination des taux de droits de douane, mais aussi les mesures de politique

commerciale (telles que les suspensions tarifaires, les droits antidumping, les contingents), les formalités sanitaires ou phytosanitaires, les mesures de prohibitions ou d'embargos, la fiscalité intérieure et l'élaboration des statistiques du commerce extérieur.

En cas de doute sur la nomenclature tarifaire d'une marchandise, une demande de renseignement tarifaire contraignant sur l'espèce (RTC) peut être déposée gratuitement via le téléservice SOPRANO (solution pour rationaliser la gestion des autorisations numériques des opérateurs) sur le site de la Douane (accessible à l'adresse <https://www.douane.gouv.fr>) pour sécuriser vos opérations à l'international (voir paragraphe 6.6.1 « Le RTC »). L'encyclopédie tarifaire RITA (référentiel intégré tarifaire automatisé) peut aussi être consultée sur [douane.gouv.fr](https://www.douane.gouv.fr) en cas d'interrogation sur la nomenclature tarifaire d'une marchandise ou sur la réglementation qui lui est applicable. Ce référentiel regroupe l'ensemble du tarif des douanes et contient une grande partie de la réglementation européenne et nationale en matière douanière et fiscale applicable à l'importation comme à l'exportation. Un outil de simulation du dédouanement permet de s'assurer de la maîtrise des informations utiles au dédouanement.

B

LA VALEUR EN DOUANE

À l'importation, la valeur en douane est la valeur des marchandises à l'entrée dans le territoire douanier de l'Union européenne. Elle constitue l'assiette de perception des droits et taxes à l'importation, notamment les droits de douane, les droits antidumping et, pour les importations dans les DOM, l'octroi de mer.

La base d'imposition de la TVA à l'importation est calculée à partir de la valeur en douane, augmentée de certains frais. La valeur statistique, qui constitue la valeur des marchandises à l'entrée sur le territoire national, est également déterminée à partir de la valeur en douane.

Les marchandises importées faisant généralement l'objet d'une vente, la valeur en douane – basée sur la valeur transactionnelle dans ce cas – doit être établie à partir du prix payé ou à payer pour ces marchandises.

En fonction des circonstances propres au schéma commercial de ces importations, la valeur en douane peut être inférieure ou supérieure à ce prix.

La réglementation prévoit que le prix soit :

→ **augmenté de certains éléments non inclus dans le prix payé**, tels que les frais de transport et d'assurance jusqu'au lieu d'introduction dans l'Union européenne (en fonction de l'Incoterm), des commissions à la vente et frais de courtage, des redevances, la valeur d'apports fournis par l'acheteur au fabricant des marchandises, etc. ;

→ **diminué d'autres éléments inclus dans le prix payé**, tels que les frais de transport et d'assurance intervenus après l'introduction des marchandises dans l'Union européenne (en fonction de l'Incoterm), des commissions à l'achat, etc.

Lorsque les marchandises ne font pas l'objet d'une vente ou lorsqu'elles font l'objet d'une vente mais que la valeur transactionnelle n'est pas acceptable au vu de la réglementation (exemple : les liens entre l'acheteur et le vendeur ont influencé le prix payé), la valeur en douane doit être déterminée par l'une des méthodes dites de substitution définies par le code des douanes de l'Union.

À l'exportation, la valeur en douane à déclarer est celle de la marchandise au point de sortie du territoire français. Elle est calculée à partir du prix que paie l'acheteur étranger en contrepartie des marchandises, majoré, le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière, mais non compris le montant des éventuels droits de sortie et taxes intérieurs, par exemple la TVA.

Une demande d'expertise personnalisée sur la valeur en douane peut vous permettre de sécuriser et de simplifier vos opérations à l'international dans ce domaine (voir paragraphe 6.6.3 : « L'expertise personnalisée en matière de valeur ou AVD »).

6.5.4 L'ORIGINE

Comme l'espèce, l'origine douanière appliquée à une marchandise pour former le couple produit/pays, pilier de toute opération de commerce international, est déterminante pour le traitement douanier des marchandises.

A

À L'IMPORTATION

→ **C'est l'origine non préférentielle (dite également « de droit commun »)** associée au classement tarifaire d'un produit qui permet de déterminer à l'importation dans l'Union européenne les réglementations qui lui sont applicables, mesures de politique commerciale (exemple : droits antidumping sur certaines chaussures d'origine chinoise), contingents à droits suspendus, mesures de prohibition ou de restriction, etc.). À défaut d'une origine préférentielle (voir ci-dessous), le produit sera soumis au paiement du tarif extérieur commun (TEC). L'origine non préférentielle d'un produit est celle du pays d'entière obtention ou du dernier pays de transformation si cette dernière est jugée substantielle conformément aux dispositions du code des douanes de l'Union et de ses règlements délégués et d'exécution. Elle doit donc être distinguée de la provenance géographique de la marchandise, notion qui fait souvent référence au lieu à partir duquel la marchandise est expédiée vers l'Union européenne.

- L'origine préférentielle peut permettre d'obtenir à l'importation dans l'Union européenne **une préférence tarifaire, c'est-à-dire un droit de douane réduit ou nul**. Pour que l'origine préférentielle puisse être sollicitée, il faut que le produit importé ait soit été entièrement obtenu, soit ait fait l'objet d'une transformation suffisante dans un pays tiers partenaire de l'UE ayant conclu un accord commercial (accord de libre-échange, accord d'association, accord de partenariat économique) avec l'UE ou dans un pays en développement auquel l'UE a accordé des concessions tarifaires unilatérales (pays bénéficiaires du schéma des préférences généralisées – SPG –).

Les autres critères d'acquisition de l'origine préférentielle (principe de territorialité, transport direct, ristourne de droits, etc.) doivent aussi avoir été respectés. Le produit doit enfin être accompagné d'une preuve d'origine préférentielle valide, émise par l'exportateur (voir paragraphe 6.5.5 A).

B

À L'EXPORTATION

→ **L'origine non préférentielle** : sa détermination peut être nécessaire afin d'attester de l'origine du produit à la demande des autorités du pays partenaire ou lorsque votre client pour des raisons commerciales demande un certificat d'origine non préférentielle (voir paragraphe 6.5.5 « Les documents d'accompagnement importants et fréquents »).

Répère



Un produit a donc toujours une origine non préférentielle, pour l'application de l'ensemble des réglementations douanières, et peut en parallèle avoir une origine préférentielle qui peut lui permettre de bénéficier d'une réduction de droits de douane. Si la production d'une preuve de l'origine non préférentielle est parfois nécessaire pour certains produits, la production d'une preuve de l'origine préférentielle est systématique pour pouvoir bénéficier de la préférence tarifaire (voir paragraphe 6.5.5 « Les documents d'accompagnement importants et fréquents »).

→ **L'origine préférentielle** : sa détermination présente, en revanche, un intérêt fondamental pour les exportateurs de l'Union européenne susceptibles de bénéficier ou de faire bénéficier leur client de droits de douane réduits ou nuls à l'entrée dans le pays de destination, par application de l'accord signé avec l'Union européenne.

L'origine préférentielle d'un produit est déterminée par les règles d'origine prévues dans chaque accord, ce qui signifie que ces règles sont différentes d'un accord à l'autre, donc d'un pays partenaire à l'autre. Lorsque le produit n'est pas entièrement obtenu, une règle de transformation suffisante (dite « règle de liste ») propre à chaque produit désigné par sa nomenclature tarifaire (SH4) s'applique.

Il convient de respecter toutes les autres conditions de l'accord (principe de territorialité, transformation insuffisante, clause de non ristourne, transport direct, etc.) pour acquérir l'origine préférentielle et émettre une preuve d'origine préférentielle à destination de son client.

→ **Le statut d'exportateur enregistré (EE) :** depuis le 1^{er} janvier 2017, le système REX et le statut d'EE sont entrés en application. Ce système fait évoluer les modalités d'émission des preuves d'origine pour les pays du schéma des préférences généralisées (SPG) et le Canada. Ce système devrait être développé dans les nouveaux accords que l'UE conclut. Depuis le 1^{er} janvier 2018, les douanes européennes ne peuvent plus émettre d'EUR.1 dans le cadre d'un cumul bilatéral, la seule preuve de l'origine possible dans ce cas-là est l'attestation d'origine.

Dans ce cadre, les opérateurs situés dans l'UE devant s'enregistrer et obtenir un numéro REX sont :

- ceux qui effectuent des opérations de cumul bilatéral SPG avec des envois supérieurs à 6 000 euros ;
- ceux qui souhaitent exporter vers le Canada.

Important : L'enregistrement et la délivrance des numéros REX passe par la téléprocédure SOPRA-NO-REX qui est désormais ouverte.

6.5.5 LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT IMPORTANTS ET FRÉQUENTS

Dans le cadre des opérations de dédouanement, vous pouvez être amenés à joindre à votre déclaration en douane certains documents accompagnant la marchandise, afin de vous permettre de justifier les mentions inscrites sur le DAU, de bénéficier d'avantages fiscaux, etc.

Parmi ces documents figurent : les certificats d'origine universel (COU), les certificats d'origine EUR.1 ou EUR-MED, les déclarations et les attestations d'origine sur document commercial (facture, bon de livraison) y compris la

Bon à savoir

Pour plus de détails concernant la détermination de l'espèce, de l'origine et la valeur en douane des marchandises que vous importez ou exportez, vous pouvez consulter le site internet www.douane.gouv.fr, ou solliciter l'avis de l'administration douanière (bureaux de douane ou le pôle d'action économique de votre direction régionale).

déclaration d'origine EUR-MED, les certificats de statut ATR. Dans le cadre des échanges commerciaux entre les pays de l'Union, vous pouvez être amenés à justifier du statut douanier des marchandises de l'Union au moyen des documents T2L/T2LF.

A

EN MATIÈRE D'ORIGINE

→ **En origine non préférentielle**, une marchandise importée dans l'Union européenne peut être soumise à justification d'origine. À l'exportation de toute marchandise, la chambre de commerce et d'industrie (CCI) peut délivrer un certificat d'origine non préférentielle pour production dans le pays de destination si votre client le demande ou si les autorités douanières du pays d'importation l'exigent (voir paragraphe 6.5.4 « L'origine »). Les règles d'origine non préférentielle qui s'appliquent sont celles à destination.

→ **En origine préférentielle**, la production d'une preuve de l'origine préférentielle est systématique pour obtenir un droit de douane réduit ou nul. Cette preuve peut prendre la forme d'un **certificat de circulation EUR1 ou EUR-MED** visé par l'autorité douanière du pays d'exportation ou plus simplement d'une déclaration ou d'une attestation d'origine apposée par l'exportateur sur un document commercial (facture, bon de livraison), lorsque l'envoi n'exède pas 6 000 euros (10 000 euros dans le cas d'une exportation depuis / vers un PTOM)

ou sans limite de valeur si l'exportateur a le statut d'exportateur agréé (déclaration d'origine) ou d'exportateur enregistré (attestation d'origine / déclaration d'origine si CETA). Pour ce qui concerne l'accord UE-Corée, il n'existe pas de certificat d'origine et la déclaration d'origine est donc le seul justificatif admis. En conséquence, le statut d'exportateur agréé est incontournable pour les envois dont la valeur excède 6 000 euros. De la même façon, pour ce qui concerne l'accord UE-Canada (CETA), le seul justificatif admis est la déclaration d'origine : le statut d'exportateur enregistré est donc là aussi incontournable dès lors que l'envoi excède 6 000 euros.

Ces preuves de l'origine préférentielle sont *mutatis mutandis* utilisables à l'exportation vers les pays partenaires qui accordent des préférences aux produits d'origine Union européenne.

B EN MATIÈRE DE JUSTIFICATIF DE STATUT

→ **L'ATR** : le certificat de circulation des marchandises ATR constitue le titre justificatif du respect des conditions nécessaires pour la mise en œuvre des dispositions sur la libre circulation des produits entre l'Union européenne et la Turquie. Ce certificat exonère l'importateur du paiement des droits de douane, mais non des formalités douanières : il doit déposer une déclaration en douane et payer la TVA. Le certificat ATR est un document commercialisé, délivré par les chambres de commerce et d'industrie et utilisé dans les échanges de produits entre l'Union européenne et la Turquie couverts par l'Union douanière.

→ **Le T2L** : ce document est constitué par l'exemplaire n° 4 du DAU et, le cas échéant, par les intercalaires T2L bis ou les listes de chargement. Deux types de documents commerciaux peuvent être également utilisés : la facture ou le document de transport. Lorsque la valeur totale des marchandises n'excèdent pas 15 000 euros par envoi, le visa des services douaniers n'est pas nécessaire sur lesdits documents.

→ **Le T2LF** : il est utilisé pour justifier du statut douanier de l'Union dans le cadre d'un échange portant sur des marchandises de l'Union expédiées d'une partie du territoire douanier de l'Union où la directive 112/2006/CE (directive TVA) est d'application vers une autre partie du territoire douanier où cette directive n'est pas d'application, et vice versa, ainsi que dans les échanges entre deux parties du territoire douanier où cette directive n'est pas d'application.

Depuis 2012, dans le cadre de la simplification des formalités administratives, la preuve du statut douanier de marchandises de l'Union est totalement dématérialisée dans les échanges directs franco-français (Métropole/DOM vice versa). Elle repose sur la seule indication de ce statut dans les téléprocédures DELTA.

6.5.6 MARCHANDISES SOUMISES À RÉGLEMENTATIONS PARTICULIÈRES

Le principe fondamental du commerce international est la libre circulation des marchandises. Cependant, dans les flux commerciaux avec les pays tiers à l'Union européenne, les importations ou les exportations de certaines marchandises sont, en raison de leur caractère particulièrement sensible, soumises à des restrictions ou à l'accomplissement préalable de formalités particulières et peuvent nécessiter le passage par des points d'inspection désignés, plus particulièrement à l'importation. Les restrictions au commerce international peuvent, par exemple, être motivées par des préoccupations de protection du citoyen et du consommateur, de l'environnement, du patrimoine culturel, de la sécurité ou du respect des règles de non-prolifération ainsi que des mesures d'embargo.



Télécharger la liste des produits
réglementés à l'importation
cutt.ly/mbSSkl4



Télécharger la liste des produits
réglementés à l'exportation
cutt.ly/FbSSrjG

6.5.7 CALCUL ET PAIEMENT DES DROITS ET TAXES

L'accomplissement des formalités de dédouanement à l'importation comporte également l'acquittement des droits et taxes exigibles sur les marchandises déclarées. Les droits et taxes que vous aurez à payer sont déterminés en fonction de la nature de la marchandise, de sa valeur et de son origine, préférentielle ou non (voir plus haut paragraphes 6.5.3 « L'espèce et la valeur » et 6.5.4 « L'origine »).

La TVA, à la différence des droits de douane, est due pour tout produit quelle que soit son origine, afin d'assurer une égalité de traitement entre les produits fabriqués en France et les produits importés ou acquis auprès d'un autre État membre. Elle est perçue dans tous les cas, au moment de la mise à la consommation, soit lors de l'importation directe, soit à la sortie des régimes économiques.

6.5.8 LES OPÉRATIONS D'EXPORTATION

Les déclarations d'exportation sont effectuées par voie électronique et des données au titre de la sûreté/sécurité sont déposées à l'appui de la déclaration d'exportation.

La constatation de la sortie des marchandises du territoire douanier de l'Union s'effectue au bureau de sortie qui en informe le bureau d'exportation. Ce dernier certifie alors la sortie des marchandises au déclarant ou à l'exportateur. Dans l'application ECS (Export Control System), les échanges se font par message électronique. Le droit à exonération de la TVA à l'exportation est définitivement acquis lorsque les marchandises ont bien quitté le territoire douanier de l'Union (sortie effective).

En France, le statut donné au mouvement des marchandises (statut ECS) figure en case 54 du DAU. En contrepartie, les dispositions communautaires imposent une surveillance des marchandises jusqu'à la constatation de leur sortie. Il appartient au déclarant de détenir des preuves de la sortie effective des marchandises hors du territoire douanier de l'Union.

Dans le cadre de l'exécution de leurs contrôles en matière d'exportation, les services ad hoc de la Direction générale des finances publiques (DGFiP) ont la possibilité de consulter le système douanier pour vérifier la réalité de la sortie des marchandises et peuvent éventuellement demander à l'exportateur de fournir des preuves alternatives en cas de doute ou de dysfonctionnements.

6.5.9 LES AIDES AU DÉDOUANEMENT

À titre général, la douane met à la disposition des opérateurs différents moyens pour « sécuriser » leur dédouanement, dans le but d'éviter des contentieux mais aussi de les aider à mieux maîtriser leurs coûts de revient.

1/ Le référentiel RITA propose aux opérateurs une synthèse des réglementations applicables à une date donnée ; cette base de données, actualisée chaque jour, permet l'anticipation des opérations d'importation (ou d'exportation) envisagées et la recherche des obligations documentaires éventuelles et l'existence de régimes tarifaires à droits réduits ou nuls.

2/ Un dédouanement électronique permet l'anticipation d'une analyse de risque en vue de contrôles douaniers éventuels et donc de fluidifier les flux logistiques. Au bureau de sortie, la présentation en douane peut se faire directement dans les locaux de la personne qui prend en charge les marchandises pour la sortie. Le système électronique permet aux opérateurs un meilleur suivi des déclarations d'exportation et donc un retour plus rapide du justificatif permettant l'exonération de TVA, ce qui peut devenir très avantageux en termes de trésorerie.

3/ Administration de service, partenaire des entreprises pour soutenir leur compétitivité économique, la douane vous aide à maîtriser les fondamentaux douaniers – espèce/valeur/origine – afin de vous permettre de profiter de tous les avantages des opportunités réglementaires et d'en faire des facteurs de performance économique, grâce à des outils modernes et des conseils personnalisés pour

sécuriser et optimiser vos opérations de commerce international. Le statut d'exportateur agréé (EA), en vue de la certification de l'origine préférentielle directement par l'opérateur sur sa facture ou tout autre document commercial, permet à l'exportateur d'opérer des choix stratégiques en termes d'approvisionnement en matières premières, de sécuriser la détermination de l'origine préférentielle à l'exportation

et de simplifier l'émission de la preuve, grâce à l'aide des services douaniers.

La douane met également à la disposition des opérateurs le statut d'opérateur économique agréé (OEA) basé sur une amélioration des processus internes de l'entreprise en matière déclarative douanière et de sécurisation de sa chaîne logistique.

6.6

Les renseignements contraignants (RTC, RCO, avis et expertises AVD)

6.6.1 LES RENSEIGNEMENTS TARIFAIRES CONTRAIGNANTS (RTC)

En cas de doute sur l'espèce tarifaire d'une marchandise à reporter sur la déclaration en douane, vous pouvez saisir via le téléservice SOPRANO (déjà cité) sur le site de la douane (accessible à l'adresse <https://www.douane.gouv.fr>) une demande de RTC. À titre exceptionnel, une demande en version papier peut être adressée au bureau E1 de la direction générale des douanes et droits indirects - 11 rue des deux communes 93558 Montreuil Cedex.

Lors de l'établissement de votre demande, vous devez décrire précisément les caractéristiques de la marchandise et vous pouvez joindre toute la documentation technique utile à la détermination de son classement tarifaire et, s'il y a lieu, un échantillon. Vous pourrez ensuite suivre le traitement de votre demande en temps réel et visualiser votre RTC octroyé dans SOPRANO sans attendre sa réception postale.

La procédure de délivrance du RTC est gratuite, avec un délai réglementaire de délivrance de 120 jours. L'entreprise titulaire du RTC peut s'en prévaloir pour une durée de trois ans dans les 27 États membres de l'Union européenne. La douane française s'est engagée dans une démarche de qualité du service rendu aux entreprises avec une procédure de délivrance des RTC certifiée Qualité par l'AFNOR. Cette certification, unique en Europe, comporte 10 enga-

gements relatifs notamment aux délais de traitement des demandes de RTC, et à la fiabilité des RTC délivrés.

Le RTC permet de sécuriser et d'optimiser les opérations de commerce international de l'entreprise, puisqu'à l'importation, il lui permet d'estimer à l'avance les droits et taxes ainsi que les formalités à accomplir, et donc le coût de ses approvisionnements, sans mauvaise surprise au moment du dédouanement des marchandises. Il lui permet aussi d'organiser sa production en conséquence. Il lui donne enfin la possibilité de prospecter des marchés à l'exportation en lien avec les Missions économiques dans les pays de destination qui pourront lui indiquer les taxations et formalités afférentes à ces nomenclatures douanières à la charge de ses clients dans le pays cible.

Important : conformément au CDU et à ses actes délégués et d'exécution, les RTC sont devenus contraignants vis-à-vis des opérateurs et plus seulement vis-à-vis des autorités douanières. Ainsi, le titulaire d'un RTC aura l'obligation de mentionner la référence du RTC dans sa déclaration en douane.

6.6.2 LES RENSEIGNEMENTS CONTRAIGNANTS SUR L'ORIGINE (RCO)

Sur des principes similaires à la procédure de RTC, vous pouvez demander à l'administration

des douanes qu'elle porte une appréciation sur l'origine de la marchandise que vous souhaitez importer ou exporter :

→ **sur l'origine non préférentielle**, dite de droit commun, pour les opérations d'importation et d'exportation (l'intérêt étant limité, la douane française appliquant uniquement le CDU et chaque pays de destination ayant ses propres règles en la matière), et notamment lorsque les différentes étapes du processus de fabrication du produit sont intervenues dans différents pays,

→ **sur l'origine préférentielle**, à l'importation comme à l'exportation, afin de savoir si vous avez la possibilité de bénéficier d'un avantage tarifaire (entrée à droits de douane réduits ou nuls) au titre d'une relation préférentielle de l'UE. La demande de RCO, téléchargeable sur le site Internet de la douane, doit être adressée au bureau E1 de la DGDDI. Outre la nomenclature tarifaire de la marchandise (si celle-ci n'est pas connue, il est recommandé de faire simultanément une demande de RTC), la demande de RCO doit comporter impérativement la description du processus de fabrication, la nomenclature tarifaire et la valeur des matières premières par pays d'origine. Le RCO vous sera délivré gratuitement dans un délai maximum de 120 jours après la date d'acceptation de la demande et sera valable pendant trois ans (à processus de fabrication inchangé) dans les 27 États membres de l'UE. Attention, le RCO est une information réglementaire et ne remplace pas

les documents justificatifs de l'origine que vous devez présenter lors du dédouanement (voir paragraphe 6.5.5 « Les documents d'accompagnement importants et fréquents »), même si vous êtes titulaire d'un RCO.

Nouveau : en outre, conformément au CDU et à ses actes délégués et d'exécution, les RCO deviennent contraignants vis-à-vis des opérateurs et plus seulement vis-à-vis des autorités douanières. Ainsi, le titulaire d'un RCO aura l'obligation de mentionner la référence du RCO dans sa déclaration en douane dès que cette disposition sera rendue effective.

6.6.3 L'EXPERTISE PERSONNALISÉE

Relative à la valeur en douane des marchandises importées ou avis sur la valeur en douane (AVD)

Du fait de la complexité de la réglementation définissant la valeur en douane qui varie selon les éléments de fait et de droit relatifs au schéma commercial des marchandises importées, vous pouvez demander une expertise personnalisée. Celle-ci peut porter par exemple sur :

→ **la méthode de détermination de la valeur en douane** à retenir ou, une fois celle-ci identifiée, les frais à inclure dans la valeur en douane ;

À propos de

L'information sur le « Made in France » (IMF)

Toute entreprise fabriquant ses produits en France peut demander à la direction générale des douanes et droits indirects une IMF, procédure leur permettant de savoir si leurs produits peuvent se voir apposer un marquage d'origine de type « Made in France ». Cette procédure s'adresse à toutes les entreprises fabriquant en France des produits destinés à être soit commercialisés dans l'UE, soit exportés hors de l'UE, soit les deux. L'IMF a seulement vocation à indiquer aux entreprises si un marquage d'origine de type « Made in France » est possible ou non.

Cette procédure ne s'impose pas aux entreprises souhaitant apposer un « Made in France » sur leurs produits. Celles-ci sont libres de solliciter ou non l'expertise de la DGDDI.

Il est toutefois rappelé qu'il convient d'être prudent quant à l'apposition d'un marquage d'origine France sur un produit. Les dispositions du code des douanes et du code de la consommation permettent en effet à la DGDDI et à la DGCCRF d'assurer la protection de l'origine française en sanctionnant tout marquage frauduleux.

→ **sur les modalités pratiques d'utilisation des mesures** de simplification de déclaration de la valeur en douane, notamment lorsque le prix payé pour les marchandises ou certains frais à retenir pour déterminer la valeur en douane ne sont pas connus au moment du dédouanement des marchandises (établissement d'une autorisation de valeur en douane provisoire ou, sous certaines conditions, demande de délivrance d'une autorisation d'ajustement qui permet de

déclarer une valeur en douane définitive, etc.). Les demandes d'autorisation de valeur provisoire sont à adresser au pôle de gestion des procédures du bureau de dédouanement (bureau de domiciliation) de votre ressort territorial. Les demandes d'AVD ou demandes d'autorisation d'ajustement sont à adresser directement au COMINT 3 de la DGDDI exclusivement par courriel à l'adresse : dg-comint3@douane.finances.gouv.fr

6.7 Le Brexit : Nouveauté 2021

Le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord n'est plus un État membre de l'Union européenne.

Après une période de transition, le Brexit est entré concrètement en application le 1^{er} janvier 2021 et le Royaume-Uni a quitté l'Union européenne. Les frontières sont rétablies, ce qui a

un impact sur la circulation des marchandises et les formalités douanières liées au Brexit qui s'appliquent à présent pour les échanges entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Un guide douanier de préparation au Brexit est téléchargeable sur le site Internet de la douane via le QR code et le lien ci-contre.



Guide douanier de préparation au Brexit
cutt.ly/XbP5WRu

6.8 Les opérations à l'intérieur de l'UE

6.8.1 LA DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE BIENS (DEB)

Depuis la création du marché unique et la suppression des frontières douanières au sein de l'Union européenne, la « déclaration d'échange de biens » (DEB) assure deux fonctions :

- l'établissement des statistiques du commerce extérieur ;
- la surveillance du régime intracommunautaire de la TVA.

N.B. : On parle d'expédition en cas de flux intracommunautaire de biens d'un État membre vers un autre État membre. On parle d'introduction en cas d'arrivée dans un État membre de marchandises en provenance d'un autre État membre.

Pour plus d'informations, veuillez consulter le BOD sur la DEB du 5 janvier 2021, n° NOR ECO-D2100047C.

A QUI DÉCLARE ?

Tout assujetti qui réalise une expédition de biens de la France vers un autre État membre ou une introduction en France de marchandises en provenance d'un autre État membre. C'est le flux physique qui détermine l'existence d'une DEB et non les flux financiers ou l'émission de factures. La DEB à l'expédition est due dès le premier euro, tandis que la DEB à l'introduction n'est due que si l'assujetti a réalisé des introductions d'un montant annuel HT supérieur à 460 000 euros.

B

QUELLES SONT LES INFORMATIONS À INDIQUER SUR LA DEB ?

Le redevable doit indiquer certaines informations de nature à identifier le flux (pays destination/provenance...) et les marchandises (nomenclature, valeur...). À l'expédition, il existe deux niveaux d'obligation selon la valeur des flux réalisés.

C

QUAND ET COMMENT TRANSMETTRE LA DEB ?

La DEB est établie selon une périodicité mensuelle et transmise à l'administration des douanes au plus tard le 10^e jour ouvrable du mois qui suit la période de référence.

Outre la procédure papier, l'administration des douanes met à la disposition du déclarant le téléservice « déclaration d'échanges de biens (DEB) » accessible à partir de douane.gouv.fr. Les opérateurs qui ont réalisé des introductions ou des expéditions d'un montant annuel de moins de 2,3 millions d'euro (H.T.) au cours de l'année civile précédente et depuis le début de l'année civile en cours peuvent utiliser un formulaire papier.

6.8.2 LA DÉCLARATION EUROPÉENNE DE SERVICES (DES)

Depuis le 1^{er} janvier 2010, les assujettis qui réalisent certaines prestations de services intra-communautaires doivent déposer une « déclaration européenne de services » (DES) à des fins de lutte contre la fraude.

C'est l'administration des douanes qui est chargée de la collecte de la DES. Toutefois la DGFIP (direction générale des finances publiques) reste seule compétente en matière réglementaire et de contrôle de la TVA sur les prestations de services.

A

QUI DÉCLARE ?

Tout assujetti qui :

- a en France (hors DOM) le siège de son activité économique ou un établissement stable à partir duquel le service est rendu ou, à défaut, son domicile ou sa résidence habituelle ;
- réalise une prestation de service au profit d'un assujetti établi dans un autre État membre, dès lors que cette prestation donne lieu à autoliquidation de la TVA par le preneur, en application de l'article 196 de la directive 2006/112/CE.

B

QUELLES SONT LES INFORMATIONS À INDIQUER SUR LA DES ?

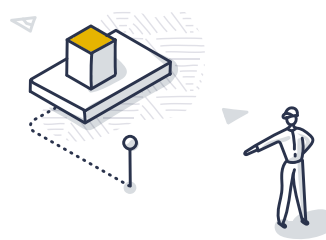
Le prestataire de service indique, pour chaque opération, le montant HT facturé et le numéro de TVA du preneur, ainsi que les régularisations commerciales éventuelles.

C

QUAND ET COMMENT TRANSMETTRE LA DES ?

La DES est établie mensuellement et transmise à l'administration au plus tard le 10^e jour ouvrable du mois qui suit la période de référence.

La transmission de la DES sur support papier est réservée aux personnes bénéficiant de la franchise en base. Les autres assujettis doivent utiliser le téléservice DES accessible sur le site <https://www.douane.gouv.fr> ■





Nouveau diplôme Master 2 Douane à Aix-Marseille Université

Ce Master 2 Douane est créé en 2021 (début de la formation en octobre 2021). Il s'inscrit dans une volonté d'ouverture aux entreprises, au monde économique sous ses différentes dimensions et d'apporter une compétence dans un domaine de formation très peu développé en France. Cette création fait de ce master 2 un diplôme national unique en France puisque consacré à 100 % aux thématiques douanières tout en s'appuyant sur des formateurs issus de façon très majoritaire du monde professionnel.

→ **Objectif.** Permettre à un public diversifié d'acquérir une vision complète des problèmes rencontrés en matière douanière du fait d'implantations ou d'échanges internationaux.

Toute entreprise est confrontée à des situations faisant intervenir des législations et réglementations multiples. La connaissance du droit douanier et des procédures douanières répond aux exigences des opérateurs (publics et privés) face aux enjeux contemporains mais aussi aux risques inhérents à toute activité de commerce international des marchandises. La maîtrise de cette dimension spécifique des échanges internationaux est indispensable pour appréhender les arcanes des institutions juridiques et les problématiques afférentes au commerce international. Il s'agit de maîtriser les choix douaniers, d'être en capacité de gérer le risque douanier, de connaître et respecter les obligations du commerce international.

→ **Public.** Ce master 2 s'adresse aux étudiants en Master, mais également aux professionnels, avocats, experts comptables, directeurs fiscaux, cadres dirigeants, aux personnes en recherche de conversion professionnelle. Il permet d'acquérir des connaissances nouvelles en matière d'exportation et d'importation ou encore s'agissant du rôle et des prérogatives des autorités douanières. Le master est ouvert à l'apprentissage, en formation continue et en formation initiale.

→ **Perspectives professionnelles.** Représentant en douane, déclarant en douane, transitaire, agent douane entreprise, responsable conformité (compliance), responsable export, avocats spécialisés (la spécialité fiscale implique aussi la maîtrise des questions douanières).

→ **Programme.** Cette formation se déroule sur 200 heures de cours magistraux, et alterne cours théoriques, études de cas, conférences. Elle est complétée par des cycles de formation et de conférences, en particulier centrés sur les métiers « douaniers », tout en se voulant ouverte à des problématiques internationales (Chine, Canada notamment).

Premier semestre

- UE 1 Principes fondamentaux
- UE 2 Déclaration et Techniques douanières
- UE 3 Procédures douanières et régimes particuliers
- UE 4 Contrôle et contentieux douanier
- UE 5 Gestion du risque douanier et agréments administratifs

Second semestre

- UE 6 Fiscalité douanière et TVA importation
- UE 7 Le commerce international dans ses dimensions opérationnelles
- UE 8/9/10 Option Apprentissage, Stage (3 mois) ou Mémoire de recherche

Ce master 2 « Douane » est dirigé par le Professeur Jean-Luc ALBERT et Manuel CHASTAGNARET, Maître de conférences HDR.

→ **Originalité pédagogique.** Ce master 2 se déroule sur deux semestres et il permet une formation en alternance (apprentissage) tout en étant ouvert à la formation initiale en donnant toute sa place à la dimension professionnalisante. Formation en alternance (une semaine de cours, trois semaines en entreprise, contrat d'apprentissage sur six mois avec une scolarité d'octobre à mars). Intégrant les problématiques actuelles en favorisant l'enseignement à distance (EAD), il s'appuie sur une équipe pédagogique composée de formateurs issus du monde « douanier », agents douane entreprise, transitaires, avocats, consultants, déclarants, agents publics des douanes.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Gestion administrative et information : **Mme Sophie BORGHINO**
Tél. : **04 42 17 29 49**. Mail : sophie.borghino@univ-amu.fr

Et si vous repensiez la gestion de votre flotte mobile ?

Device as a Service

Une solution clé en main pour louer, déployer et piloter
votre flotte de smartphones et tablettes d'entreprise :



Économie

Réduisez jusqu'à 25%
le coût d'un terminal
par rapport à l'achat



Simplicité

Profitez de services tout
inclus dans un abonnement
mensuel unique



Sérénité

Bénéficiez d'un
remplacement des terminaux
sous 24h en cas de panne



Performance

Préservez votre trésorerie
tout en utilisant des terminaux
de dernières générations

