

LES PENSE-PAS-BÊTE D'INTERNATIONAL PRATIQUE



Madeleine Nguyen-The

Consultante-formatrice en
commerce international

Edition : f]Yf 2012

Prix de vente : 13 €



Ce support vous est transmis pour un usage strictement interne.
Toute autre divulgation, reproduction, distribution, diffusion ou autre
utilisation de ce support est strictement interdite.

Les conditions générales vente/achat	Fiche 1.1	Les principales rubriques
Les règles Incoterms® 2010	Fiche 2.1	Définition et mécanismes
	Fiche 2.2	Les 11 règles Incoterms® 2010
	Fiche 2.3	Incoterms multimodaux et maritimes - Schémas
	Fiche 2.4	Précisions et limites des Incoterms® 2010
	Fiche 2.5	Incoterms multimodaux et maritimes - Tableaux
Transport et prestataires	Fiche 3.1	Bien choisir sa solution - transport
	Fiche 3.2	Le transport maritime
	Fiche 3.3	Le transport aérien Le transport routier
	Fiche 3.4	Les partenaires du transport
	Fiche 3.5	Sélectionner son commissionnaire de transport
L'assurance - transport	Fiche 4.1	Responsabilité transporteur vs assurance <i>ad-valorem</i>
	Fiche 4.2	L'assurance <i>ad-valorem</i> en détail
	Fiche 4.3	Soigner l'emballage des marchandises
	Fiche 4.4	Que faire en cas de sinistre transport
La douane	Fiche 5.1	Les flux extra-communautaires : introduction
	Fiche 5.2	Le dédouanement des marchandises
	Fiche 5.3	Qu'avez-vous à déclarer ! Un produit
	Fiche 5.4	Qu'avez-vous à déclarer ! Une origine
	Fiche 5.5	Qu'avez-vous à déclarer ! Une valeur
	Fiche 5.6	Les documents d'accompagnement
	Fiche 5.7	Les régimes douaniers et autres facilités fiscales
	Fiche 5.7b et c	Les régimes douaniers économiques
	Fiche 5.8	La procédure de dédouanement à domicile (PDD)
	Fiche 5.9	Les programmes ICS - ECS et certification OEA
Fiche 5.10	Justifier les exportations en exonération de TVA	
Les échanges en Union européenne	Fiche 6.1	Obligations déclaratives
Gestion documentaire Export	Fiche 7.1	Gestion d'une exportation par le service ADVE
Les paiements à l'international	Fiche 8.1	Les modalités de paiement à l'international
	Fiche 8.2	La remise documentaire - <i>cash against documents - documents against payment</i>
	Fiche 8.3a	Le crédit documentaire (<i>letter of credit</i>)
	Fiche 8.3b	Le crédit documentaire - schéma Les autres formes de crédit documentaire
	Fiche 8.4	La lettre de crédit Stand-by
	Fiche 8.5	Les garanties bancaires
Les éléments du prix à l'international	Fiche 9.1	A l'import
	Fiche 9.2	A l'export
Les sources d'information	Fiche 10.1	Sur Internet
Lexique	Fiche 11.1	Les sigles à l'international
Annexes		Exemples de documents annoncés et soulignés dans les fiches

On distingue les Incoterms de vente au départ et ceux de vente à l'arrivée :

- **VD : vente au départ.** La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie d'assurance le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées...
- **VA : vente à l'arrivée.** La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur. En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie d'assurance... Ici, le client ne paie au vendeur que la marchandise en bon état ; le vendeur se chargera d'obtenir le remboursement du sinistre.

N.B. : l'ICC ne fait plus clairement cette distinction dans l'ouvrage officiel. Néanmoins, cette notion est toujours présente et fait l'objet des rubriques A4 «Livraison» et A5 «Transferts de risques».

LES 7 INCOTERMS® 2010 MULTIMODAUX

LES 4 INCOTERMS® 2010 MARITIMES

Incoterm	Signification	VD / VA
EXW	<i>Ex-Works</i> A l'usine	VD
FCA	<i>Free-Carrier</i> Franco-transporteur	VD
CPT	<i>Carriage Paid To</i> Port payé jusqu'à	VD
CIP	<i>Carriage Insurance Paid To</i> Port payé, assurance comprise jusqu'à	VD
DAT	<i>Delivered At Terminal</i> Rendu au Terminal	VA
DAP	<i>Delivered At Place</i> Rendu au lieu de destination	VA
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> Rendu droits acquittés	VA

Incoterm	Signification	VD / VA
FAS	<i>Free Alongside Ship</i> Franco le long du navire	VD
FOB	<i>Free On Board</i> Franco à bord	VD
CFR	<i>Cost and Freight</i> Coût et Fret	VD
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> Coût, Assurance et Fret	VD

Incoterms® 2000	
EXW : Ex-Works	→
FAS : Free Alongside Ship	→
FCA : Free-Carrier	→
FOB : Free On Board	→
CPT : Carriage Paid To	→
CFR : Cost and Freight	→
CIP : Carriage Insurance Paid To	→
CIF : Cost, Insurance, Freight	→
DEQ : Delivered-Ex Quay	→
DAF : Delivered At Land Frontier	} →
D&E : Delivered-Ex Ship	
DDU : Delivered Duty Unpaid	
DDP : Delivered Duty Paid	→
13 Règles	→

Incoterms® 2010	
EXW : Ex-Works	→
FAS : Free Alongside Ship	→
FCA : Free-Carrier	→
FOB : Free On Board	→
CPT : Carriage Paid To	→
CFR : Cost and Freight	→
CIP : Carriage Insurance Paid To	→
CIF : Cost, Insurance, Freight	→
DAT : Delivered At Terminal	→
DAP : Delivered At Place	→
DDP : Delivered Duty Paid	→
11 Règles	→

Le dédouanement des marchandises à l'export



1

Conduire et présenter les marchandises dans un bureau de douane du pays d'exportation (bureau d'exportation).



2

Etablir ou faire établir par un déclarant en douane externe une déclaration douanière indiquant le bureau de douane de sortie de la CE, accompagnée des documents requis : facture + note de colisage + avis en fonction du couple produit/pays. L'exportateur doit disposer d'un n° EORI (*Economic Operator Registration and Identification*).



3

Déclaration dématérialisée via la téléprocédure DELTA et le système ECS (Export Control System). Message adressé par le bureau d'exportation au bureau de sortie de la CE l'avertissant du passage des marchandises : « avis anticipé d'exportation ». Contrôle douanier éventuel.



4

Simultanément, édition d'un document d'accompagnement d'exportation des marchandises (EAD « export accompanying document ») comportant un numéro de référence (MRN) + code barre. Le chauffeur part avec ce document.



5

Au bureau de sortie CE :
Présentation en douane et notification d'arrivée des marchandises par le responsable des marchandises :

- prise en compte du MRN dans le système ECS au bureau de sortie.
- Contrôle douanier éventuel.
- Constatation de la sortie par le service des douanes en frontière CE.



6

La justification de sortie

- Transmission par le bureau de sortie au bureau d'exportation des résultats des contrôles éventuels et de la constatation de la sortie des marchandises.
- Transmission de la certification de sortie par le bureau d'exportation au déclarant.
- La déclaration en douane établie dans DELTA passe sous statut « BAE-SOR » (bon à exporter – Sortie).
- La certification de sortie vaut justificatif fiscal de vente en exonération de TVA.

» **Déclaration douanière export en annexe**

» **Fiche 5.9 pour les nouveaux programmes ECS-ICS à des fins de sûreté/sécurité.**

La remise documentaire ou *Cash Against Documents* (CAD) - Documents Against Paiement (D/P)

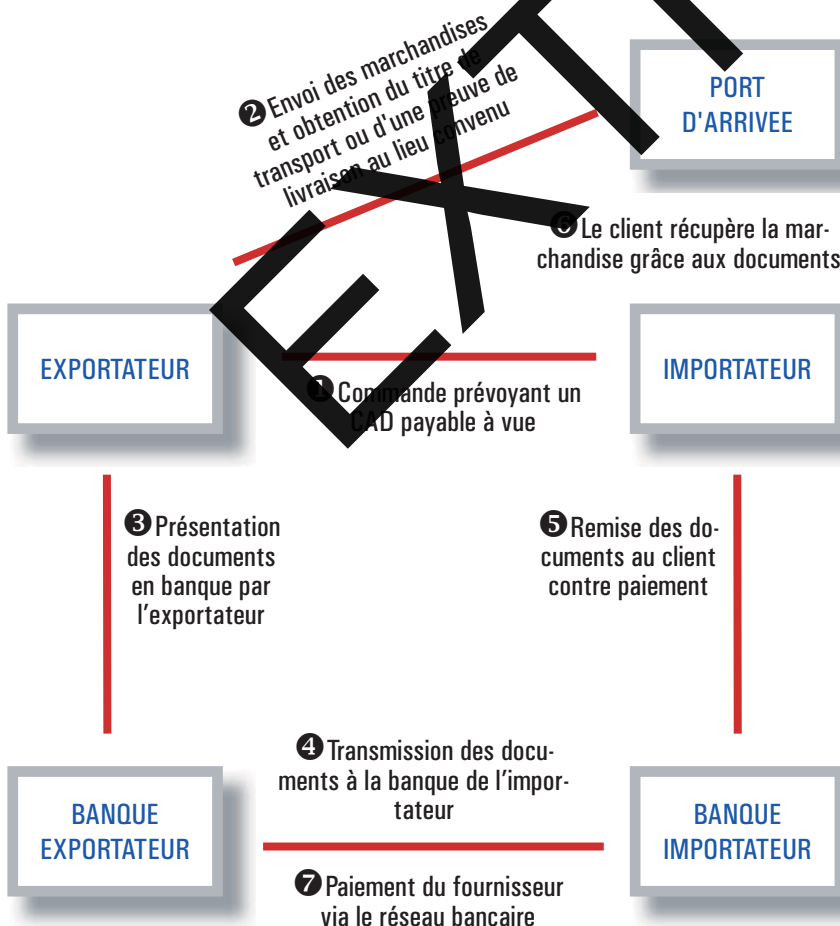
DÉFINITION

La remise documentaire est une technique de paiement très simple qui repose sur le fait que le client a besoin des documents pour retirer et dédouaner sa marchandise :

- L'exportateur, après avoir expédié la marchandise via un transitaire, remettra les documents exigés par le client (facture, note de colisage, certificat d'origine etc...) à une banque et non pas, comme en temps normal, directement au client.
- Pour récupérer les documents, et donc la marchandise, le client doit régler la facture à la banque.

MÉCANISMES

La remise documentaire payable à vue, transport maritime...



CONSEILS POUR LE VENDEUR

Il est préférable et d'usage de faire établir le titre de transport à l'ordre de la banque du client (consignée) afin d'éviter que le client ne puisse récupérer la marchandise avant de payer.

Dans la mesure du possible, refuser que le paiement soit effectué contre acceptation de traite (lettre de change) : « traite acceptée n'est pas traite payée »...

Sauf à négocier une traite avalisée (garantie par la banque du client), en ne perdant pas de vue que l'aval bancaire est donné après expédition des marchandises, avec un risque que la banque change d'avis au dernier moment...

+ Technique simple à mettre en œuvre et pas coûteuse en termes de frais bancaires.

+ Avantage pour le vendeur : si le client ne règle pas la banque, il ne pourra pas récupérer la marchandise.

+ Avantage pour l'acheteur : le client paiera après réception d'une preuve documentaire que sa commande a bien été chargée (titre de transport) ou bien remise au transporteur principal.

ATTENTION

Technique inadaptée aux délais de transport courts (air, route...) du fait du temps nécessaire aux documents pour parvenir à la banque du client.

Inadaptée aux Incoterms qui permettent au client de récupérer la marchandise avant les documents (EXW, FCA usine, DAP rendu client par exemple).

Pas d'engagement de payer de la part de la banque en cas de défaillance du client (il ne vient pas chercher les documents ou bien il n'est plus solvable lorsque les marchandises arrivent...).

Pour l'acheteur, pas d'engagement des banques sur la réalité de l'expédition. L'acheteur peut demander une inspection avant expédition pour couvrir ce risque.