

**Office de la formation professionnelle  
et de la promotion du travail**  
Direction de la Recherche et Ingénierie de formation



Secteur : **Gestion-Commerce**

Manuel de cours

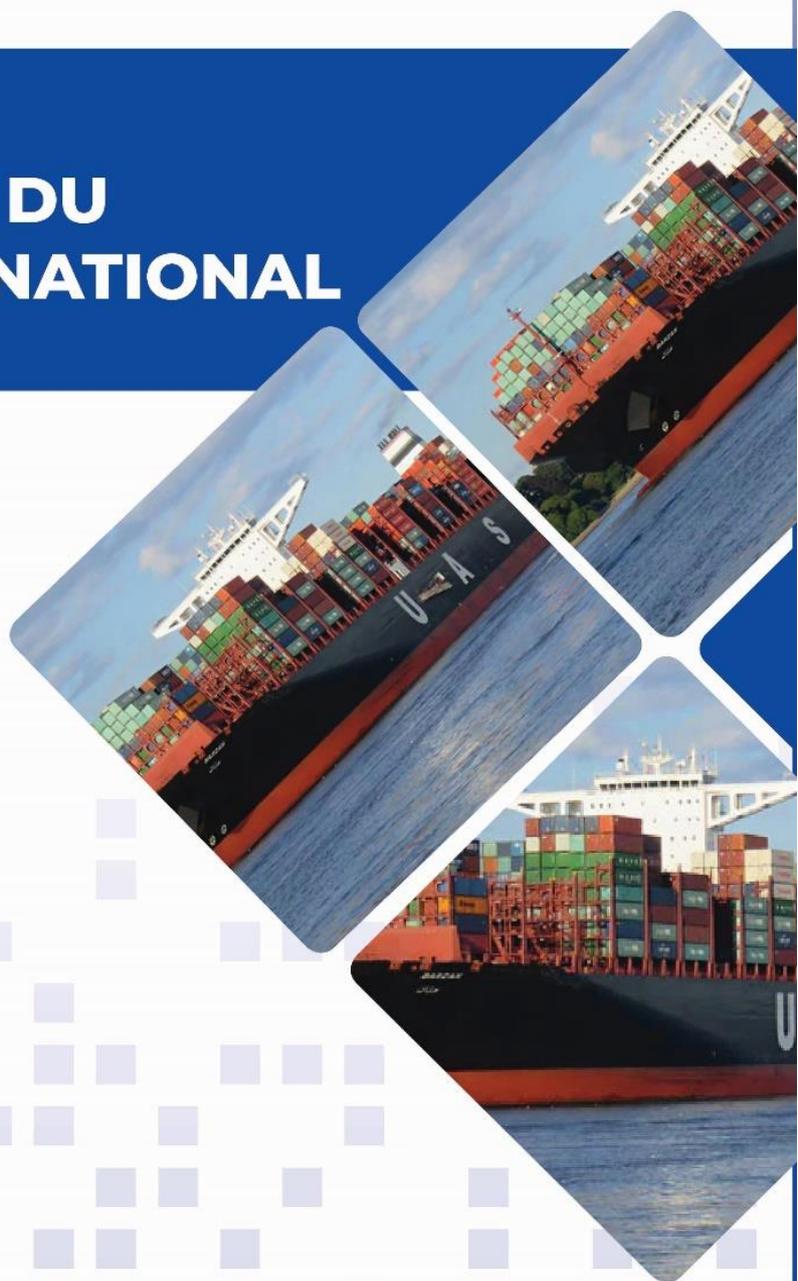
# M301:TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

**5 Semestre**

Filière : Gestion des Entreprises

Option : Commerce & Marketing

2023-2024



## INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international renvoie à l'échange de biens, services et capitaux au niveau mondial ; contribuant à l'économie des nations et renforçant les liens de coopération entre les nations. Datant de milliers d'années, les premières formes de commerce international datent des temps anciens avec les routes de la soie et d'encens qui liaient l'Asie, l'Europe et l'Afrique et dont les retombées, outre que commerciales et financières, incluent les échanges d'idées et de technologies entre les civilisations de ces régions.

Vint ensuite l'ère des explorations du 15<sup>ème</sup> et 16<sup>ème</sup> siècle, à la recherche d'accès aux épices, métaux etc. et qui a entraîné la découverte des Amériques dans un premier temps et le début de l'ère coloniale et la course vers les colonisations qu'a mené l'Europe jusqu'au déclenchement de la première guerre mondiale, puis de la seconde après laquelle, le traumatisme de la guerre a poussé vers une volonté d'établir la paix et de prévenir contre tout éventuels conflits.

Le besoin en paix et en stabilité, conjugué au besoin de reconstruction de la majeure partie des nations a poussé les Etats à la coopération au lieu de la concurrence de l'ère coloniale s'est traduit par la création du GATT (*l'Accord Général des tarifs et des échanges*) comme première institution mondiale visant à faciliter les échanges internationaux et promouvoir le libre-échange.

Le développement des moyens de transports, le progrès technique et technologique qu'a connu le monde et le développement des modes de communications durant les dernières décennies ont accéléré les échanges et accru les codépendances entre les régions et pays du monde ; alors qu'internet et le développement des plateformes digitales ont élargi les horizons et modes de commerces avec une montée en puissance de l'e-commerce d'un côté, et la mondialisation de la chaîne de valeur d'un autre, favorisant et développant exponentiellement les échanges internationaux.

Aujourd'hui, le monde connecté et interconnecté dans lequel nous vivons repose et se développe par la codépendance entre les pays, et la réciprocité et complémentarité dans les échanges en termes de matière premières, de technologies, de savoir et de capitaux afin de croître et se développer.

Par conséquent, étant citoyens du monde, destinés à la vie dans un monde ouvert et globalisé, la compréhension des mécanismes du commerce international est un atout pour les étudiants-stagiaires employés et managers qui œuvrent dans leurs économies.

C'est dans ce contexte que ce cours a été développé, gardant comme principal objectif la compréhension du commerce international, de ses principaux concepts et de ses mécanismes. Aussi, à la fin de ce module, le stagiaire aura les compétences et les notions nécessaires pour

exécuter les tâches qui lui seront assignées par un responsable douanier, transitaire ou même d'une plateforme logistique.

<b>SOMMAIRE</b>	<b>Pages</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE 1 : L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, LÉGAL ET GÉOPOLITIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX</b>	<b>3</b>
Définition du commerce international	3
Les points clés du commerce international	4
Les organismes spécialisés marocains intervenant dans le commerce international	14
Caractériser les échanges internationaux	19
L'environnement juridique des échanges internationaux.	22
<b>CHAPITRE 2 : LES PREALABLES D'UNE OPERATION D'IMPORT - EXPORT</b>	<b>40</b>
La recherche de clients étrangers	40
La préparation de commandes et ses objectifs	40
L'expédition de la marchandise	41
La réception de la marchandise	43
Le paiement des fournisseurs étrangers.	44
<b>CHAPITRE 3 : LES ACTIVITÉS D'ENTREPOSAGE</b>	<b>54</b>
Définir l'entrepôt	54
Les différents types de structures des entrepôts	59
Les types d'installations techniques disponibles sur les plates formes	60
Les différents types d'équipements et de moyens de manutentions.	62
<b>CHAPITRE 4 : LES TRANSPORTS INTERNATIONAUX</b>	<b>79</b>
Les différents moyens de transport et leurs caractéristiques	79
Les critères de choix d'un moyen de transport	99
Le cadre juridique des transports à l'international	100
Les modalités d'assurances et des risques liées aux activités de transport international	111
Les avaries du transport	114
Les différents types de polices et de contrats d'assurances	116
Les incoterms cci 2020	126
<b>CHAPITRE 5 : LA DEMARCHE DE DEDOUANEMENT DES MARCHANDISES</b>	<b>139</b>
Le rôle et les missions de l'administration des douanes et des impôts indirects	139
Les régimes douaniers	142
Les déclarations douanières	148
Les circuits et le de dédouanement des marchandises	155
<b>CHAPITRE 6 : LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL</b>	<b>187</b>

Les instruments de règlement	188
Les techniques de paiement à l'international	190
L'importateur face au dénouement pratique au crédit documentaire	197
L'exportateur face au dénouement pratique du crédit documentaire	199
Identification des déterminants du risque de crédit	210
La gestion du risque de crédit	213
La prise des mesures de rappel et de conciliation.	215

### CHAPITRE 1 L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, LÉGAL ET GÉOPOLITIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

#### Compétences visées :

- Définir le commerce International.
- Distinguer les points clés du commerce International.
- Décrire le rôle des organismes spécialisés marocains intervenant dans le commerce International.
- Caractériser les échanges internationaux.
- Décrire l'environnement juridique des échanges internationaux.



#### **SECTION 1 : DÉFINITION DU COMMERCE INTERNATIONAL.**

##### **I) INTRODUCTION :**

Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et de services pratiques entre les nations. Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et / ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

Le commerce international correspond à l'ensemble des biens, services et capitaux faisant l'objet d'un échange entre au moins deux pays.

Il renvoie également à l'organisation des échanges internationaux entre deux ou plusieurs espaces économiques à l'aide des importations ou des exportations de biens et de services.

## II) LES OBJECTIFS DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Le commerce international est un moteur de la croissance :

- Il crée des emplois,
- Réduit la pauvreté
- Ouvre des perspectives économiques.
- Aide les pays à améliorer leur accès aux marchés et à accroître leur participation à l'économie mondiale.

Les données recueillies par les différentes organisations internationales sur les flux des échanges internationaux de biens et services, entre un pays et le reste du monde ou entre deux zones d'échanges permettent de mesurer et quantifier le commerce international.

## III) LES REGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL :

On peut citer parmi ces règles :

- La loyauté dans la conclusion et l'exécution des contrats,
- Les droits de la défense,
- La règle de la parole donnée.

Après la première guerre mondiale, l'expansion rapide du commerce international fait apparaître la nécessité de disposer d'un ensemble de normes et de règles communes.

## IV) LES PARTICULARITÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL.

Le commerce international se mesure par les flux (exportations et importations) de marchandises et de services. Ces flux peuvent s'appréhender à différents niveaux : entre un pays et le reste du monde, entre des zones, au sein d'une même zone.....

En participant au commerce international, les entreprises peuvent accroître encore davantage leur production en offrant des produits différenciés aux consommateurs des autres pays, ce qui contribue aussi à réduire leurs coûts moyens et leurs prix.

## SECTION 2 : LES POINTS CLÉS DU COMMERCE INTERNATIONAL.

[https://www.youtube.com/watch?v=OgAQgOq7OmI&ab\\_channel=AldoMercier](https://www.youtube.com/watch?v=OgAQgOq7OmI&ab_channel=AldoMercier)

[https://www.youtube.com/watch?v=JP1oBZ8ps5s&ab\\_channel=CommerceExt%C3%A9rieur%28Haute%20C%C3%89coleEPHEC%29](https://www.youtube.com/watch?v=JP1oBZ8ps5s&ab_channel=CommerceExt%C3%A9rieur%28Haute%20C%C3%89coleEPHEC%29)

## D) L'ÉVOLUTION ET DES TENDANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL.

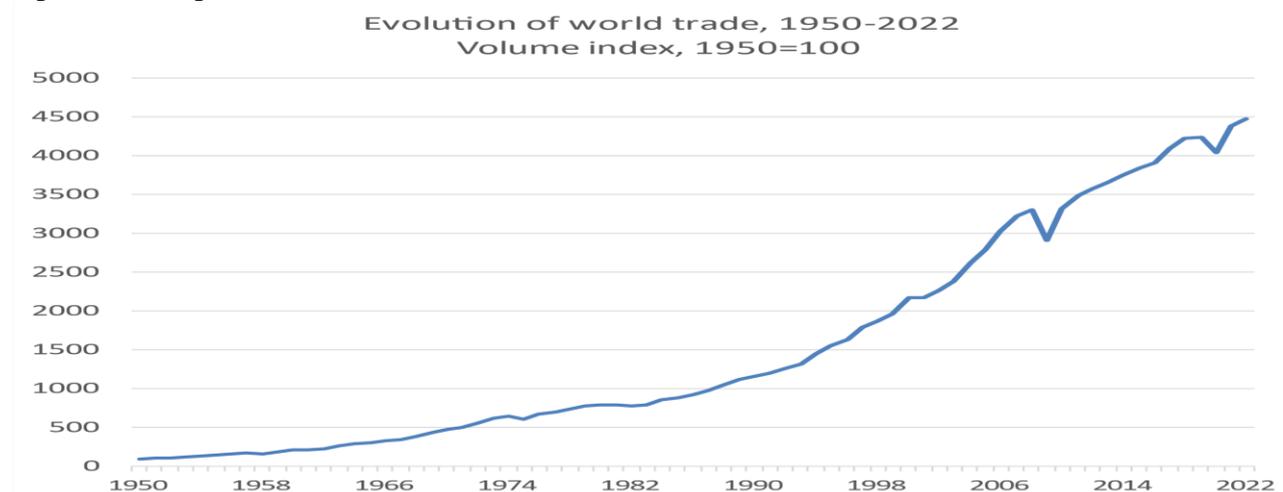
Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du 17<sup>e</sup> siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.

Au cours de ces 50 dernières années, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle :

- Les exportations de marchandises ont augmenté de 6 % par an en moyenne.
- Le total des échanges en 2000 était 22 fois supérieur au niveau atteint en 1950.
- Les services financiers, portant sur plus de 95 % du commerce dans le secteur bancaire, les secteurs de l'assurance, des valeurs mobilières et des informations financières.
- De nouvelles négociations sur l'agriculture et les services ont été engagées en 2000.

- Le volume du commerce mondial est aujourd'hui environ 45 fois supérieur à celui enregistré aux premiers jours du GATT (soit une augmentation de 4500% entre 1950 et 2022).
- En 2022, on constate que le volume et la valeur du commerce mondial ont augmenté respectivement de 4% et 6% en moyenne depuis 1995.

Les graphiques ci-dessous montrent que le volume et la valeur du commerce progressent rapidement depuis 1995.



### II) LES PRINCIPAUX ACTEURS ACTUELS DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Les principaux acteurs du commerce international depuis l'année 2017 par ordre d'importance sont

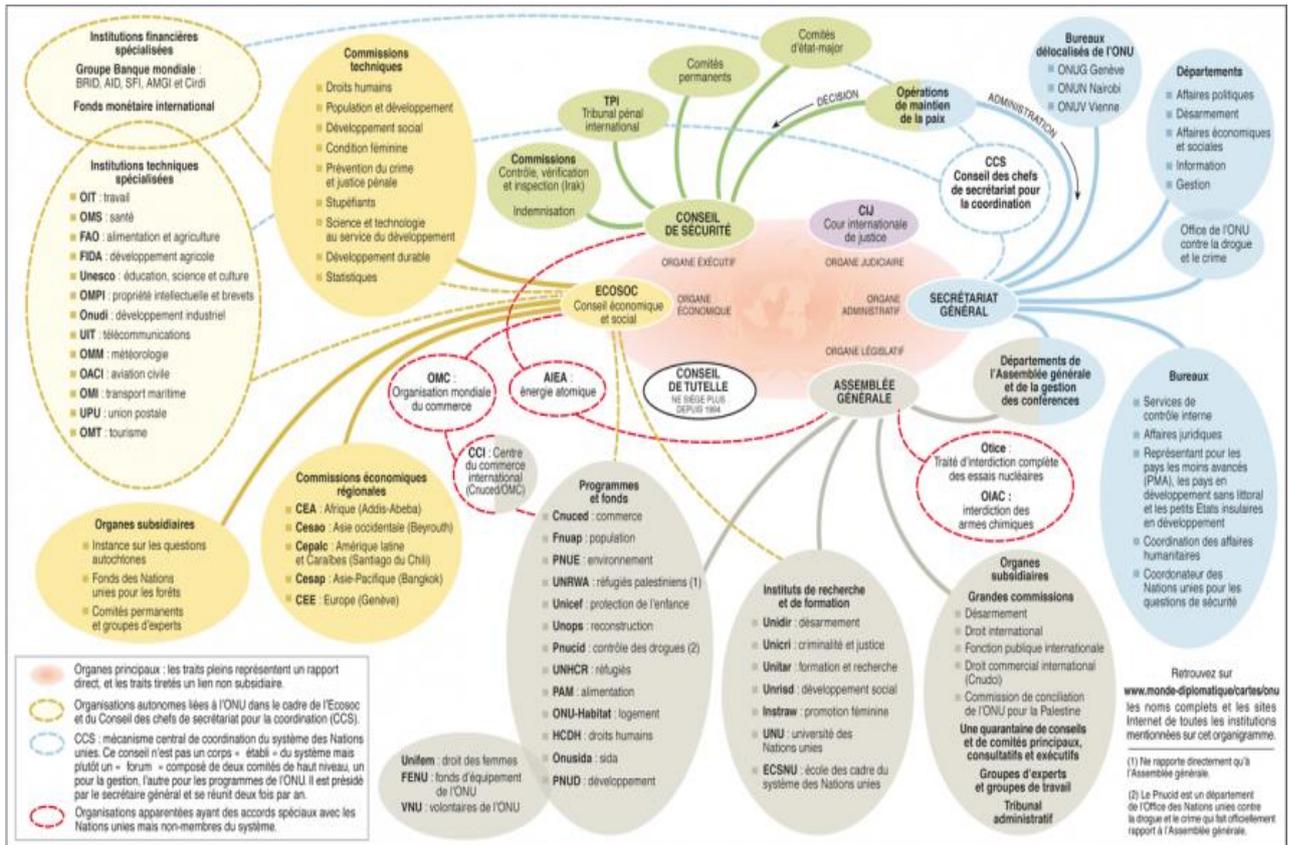
- La Chine ;
- Les Etats-Unis ;
- L'Allemagne ;
- Le Japon ;
- Les Pays-Bas.

A eux seuls, ces cinq pays représentent plus du tiers du commerce mondial, avec 38,2% des exportations et des importations mondiales.

Les principales monnaies utilisées pour les transactions sont le dollar américain et l'euro.

### III) LES INSTITUTIONS INTERNATIONALES DU COMMERCE INTERNATIONAL :

# M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL



### A) L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

<https://infonet.fr/lexique/definitions/organisation-mondiale-du-commerce/>

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés le 1er janvier 1995 à Marrakech par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider, les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités par la réduction d'obstacles au libre-échange.

L'objectif de l'OMC est de libéraliser le commerce mondial et participer à la mise en place des mécanismes de transparence et de contrôle pour contribuer à la croissance de l'économie mondiale ainsi qu'au développement du niveau de vie de la population mondiale surtout les pays du tiers monde).

#### L'OMC administre les accords commerciaux qui :

- Servent de cadre aux négociations commerciales
- Règlent les différends commerciaux
- Examinent les politiques commerciales nationales
- Aident les pays en développement dans le domaine de la Politique commerciale par le biais de l'assistance technique et des programmes de formation
- Coopèrent avec d'autres organisations internationales.

### B) LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE : CCI.

<HTTPS://INFONET.FR/LEXIQUE/DEFINITIONS/CHAMBRE-DE-COMMERCE-INTERNATIONALE/>

La chambre de commerce internationale a été créée en 1919.

La CCI est l'œuvre de l'imagination des praticiens et des opérateurs du commerce internationale. Son principal objectif est de faciliter les échanges internationaux, et de promouvoir la liberté contractuelle face à l'interventionnisme des Etats et la rigidité des réglementations.

Aussi, son action est animée par une double motivation :

- Réaliser un degré de normalisation et de standardisation dans le domaine des pratiques et usages commerciaux.
- Offrir une assistance technique et professionnelle aux entreprises internationales.

En l'absence de textes législatifs de source nationale ou internationale et devant le caractère contradictoire de la jurisprudence, la CCI s'est fixée comme premier objectif de procéder à la codification des pratiques et usages commerciaux et bancaire afin de permettre aux opérateurs économiques, de parler le même langage et de surmonter les discordances de réglementation et les conflits de souveraineté.

Sur un plan pratique et organisationnel, la CCI comprend 17 commissions permanentes composées de praticiens et d'homme d'affaires appartenant aux professionnels divers : des banquiers, des juristes, des importateurs, des exportateurs des transitaires des transporteurs des assureurs...

### C) L'ORGANISATION DES NATIONS UNIES (ONU)

<https://www.gouvernement.fr/partage/8660-Naissance-de-l-Organisation-des-Nations-unies-%28ONU%29-au-service-du-multilat%C3%A9ralisme>

<https://www.un.org/fr/observances/peacekeepers-day>

En 1945, les représentants de 51 pays à la Conférence des Nations Unies sur l'organisation internationale se sont rencontrés à Sain Francisco pour élaborer la Charte des Nations Unies. L'Organisation des Nations Unies naquit officiellement le 24 octobre 1945, lorsqu'elle fut ratifiée par la Chine, les Etats-Unis, la France, le Royaume-Uni, l'URSS et la majorité des autres pays signataires.

L'Organisation des Nations Unies lors de sa création est déterminée à préserver la paix grâce à la coopération internationale et à la sécurité collective.

Ainsi, l'Etat qui devient Membre de l'Organisation des Nations Unies accepte les obligations imposées par la Charte des Nations Unies qui énonce les principes de base des relations entre pays.

L'ONU n'est pas un gouvernement mondial et ne légifère pas. Elle fournit toutefois les moyens d'aider à résoudre les conflits internationaux et de formuler des politiques sur les questions intéressant l'humanité.

**Les buts de l'ONU sont au nombre de quatre :**

- Maintenir la paix et la sécurité internationales ;
- Développer des relations amicales entre les nations ;
- Réaliser la coopération internationale en résolvant les problèmes internationaux et en encourageant le respect des droits de l'homme ;
- Un centre où s'harmonisent les efforts des nations.

### D) LE FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI)

[https://www.youtube.com/watch?v=GI0Mazb7cIM&ab\\_channel=Infonet](https://www.youtube.com/watch?v=GI0Mazb7cIM&ab_channel=Infonet)

L'une des principales fonctions du FMI est de fournir des prêts aux pays qui éprouvent des difficultés de balance des paiements. Les concours financiers accordés par le FMI permettent aux pays :

- De reconstituer leurs réserves internationales,
- De stabiliser la valeur de leur monnaie,
- De continuer à régler leurs importations et de restaurer les conditions d'une croissance forte et durable.

Contrairement aux banques de développement, le FMI n'accorde pas de prêts pour des projets spécifiques.

Un prêt du FMI facilite les politiques d'ajustement et de réforme qu'un pays doit mettre en œuvre pour corriger ses déséquilibres de paiements et restaurer les conditions d'une croissance économique durable.

### E) LA BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DÉVELOPPEMENT (BIRD)

Banque mondiale, qui a été créée en juillet 1944 durant la deuxième guerre mondiale à Bretton Woods (New Hampshire), a initialement porté ses efforts sur la reconstruction de l'Europe d'après-guerre et, en 1947, aujourd'hui la Banque replace toutes ses activités dans le cadre global de la lutte contre la pauvreté.

La Banque est composée d'Etats qui doivent être obligatoirement membres du Fonds Monétaire International : la BIRD compte aujourd'hui 181 membres qui ont souscrits des parts au capital de la Banque.

Le nombre de parts au capital de la Banque reflète le poids économique de chacun des Etats membres.

Le siège de la Banque, et la plus grande partie de son personnel, se trouve à Washington.

### **La Banque a pour objectif :**

- D'aider à la reconstruction et au développement des territoires des Etats-membres, en facilitant l'investissement de capitaux consacrés à des fins productives - y compris la restauration des économies détruites ou disloquées par la guerre, la réadaptation des moyens de production aux besoins du temps de paix et l'encouragement au développement des ressources et moyens de production des pays les moins avancés.
- De promouvoir les investissements privés à l'étranger au moyen de garanties ou de participations aux prêts et autres investissements effectués par les fournisseurs privés de capitaux
- De promouvoir l'harmonieuse expansion, sur une longue période, des échanges internationaux et l'équilibre des balances des paiements, en encourageant les investissements internationaux consacrés au développement des ressources productives des Etats-membres.
- De combiner les prêts accordés ou garantis par elle avec les prêts internationaux d'autre provenance, en donnant la priorité aux projets les plus utiles et les plus urgents, quelle qu'en soit l'envergure.
- De conduire ses opérations en tenant dûment compte des répercussions économiques des investissements internationaux dans les territoires des Etats-membres et de faciliter, pendant les premières années de l'après-guerre, une transition sans heurts de l'économie de guerre à l'économie de paix.

### **F) LE GROUPE DE LA BANQUE INTERNATIONALE POUR LA RECONSTITUTION ET LE DÉVELOPPEMENT :**

[https://www.youtube.com/watch?v=2\\_cJSVjAVkY&ab\\_channel=Infonet](https://www.youtube.com/watch?v=2_cJSVjAVkY&ab_channel=Infonet)

Initialement composée de 44 membres, la Banque mondiale compte aujourd'hui 181 Etats membres, ses interventions à l'origine concentrées sur la reconstruction des pays d'Europe sont aujourd'hui dirigées vers l'ensemble des pays en développement : en Afrique, en Asie, en Amérique latine, en Europe de l'Est et au Moyen-Orient.

La reconstruction demeure un important objectif des travaux de la Banque étant donné les besoins engendrés par les catastrophes naturelles, les urgences humanitaires et les conflits dans les pays en développement et les économies en transition.

La lutte contre la pauvreté est devenue le principal objectif du groupe de la Banque mondiale. La Banque mondiale s'est engagée dès lors dans des missions nouvelles : projets de développement ruraux, d'éducation, d'eau, de santé, de développement urbain qui sont venus compléter une palette d'interventions limitées jusque-là aux soutiens économiques aux Etats et à la mise en place des infrastructures de base (routes, ports, aéroports, barrages...)

Aujourd'hui, toutefois, la Banque replace toutes ses activités dans le cadre global de la lutte contre la pauvreté.

Le Groupe de la Banque Mondiale a pour vocation d'aider la réalisation de projets dans les pays en voie de développement et dans les pays émergents.

Pour ce faire, il dispose de 5 institutions :

- Depuis lors, la BIRD a été complétée par quatre institutions qui composent " le groupe de la Banque mondiale " :
- **IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) et IDA (International Development Association)** l'Association Internationale de Développement créée en 1960, elle organise des prêts remboursables aux gouvernements de pays à revenus moyens et de pays pauvres. Elles leur fournissent également une assistance technique. Les prêts sont accompagnés d'un taux d'intérêt proche du marché pour les pays à revenus moyens, et d'un taux très faible (couvrant uniquement les frais administratifs) pour les pays pauvres ;
- **IFC (International Finance Corporation)** la Société Financière Internationale créée en 1956, finance des projets d'investissement privé dans les pays visés par l'IBRD et fournit une assistance technique et des conseils aux entreprises et gouvernements ;
- **MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)** l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements fondée en 1988.  
Vise à encourager l'investissement dans les pays en voie de développement en fournissant aux investisseurs privés des garanties contre le risque politique. MIGA fournit également une assistance technique pour aider les pays à disséminer les opportunités d'investissement ;
- **ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes)** le Centre International de Règlement des Différends relatif aux Investissements créé en 1966, il gère les contentieux entre investisseurs privés et pays emprunteurs.

Le groupe de la Banque mondiale a son siège à Washington. Son unité est assurée par un Président unique et une unité des Conseils d'administration de ses trois filiales (SFI, AID, MIGA).

#### IV) LES INSTITUTIONS RÉGIONALE DU COMMERCE INTERNATIONAL :

##### A) L'UNION DU MAGHREB ARABE : UMA



L'Union du Maghreb Arabe est venue consolider les aspirations des peuples et des dirigeants maghrébins à édifier un ensemble régional intégré plus viable et plus durable que ne l'ont été les expériences passées.

Les rédacteurs du Traité constitutif de l'UMA du 17 février 1989 ont tenu à mettre en pratique les liens solidaires qui unissent les peuples du Maghreb Arabe, liens fondés sur la communauté de l'histoire, de la religion et de la langue.

##### L'UMA a comme finalité :

- Le renforcement des relations entre les Etats membres,
- La réalisation d'une intégration complète grâce à laquelle l'UMA disposera d'un poids spécifique sur la scène internationale, lui permettant de participer activement à l'équilibre mondial, à la consolidation des relations pacifiques et au renforcement de la sécurité et de la stabilité dans le monde.

##### Les objectifs économiques de l'UMA portent sur :

---

- La libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux entre les pays membres,
- La mise en œuvre des politiques communes qui assurent le développement industriel, agricole, commercial et social,
- La réalisation de projets communs et l'élaboration des programmes.

Aussi, dès sa création, les institutions prévues par le traité ont été mises en place (Conseil des ministres des affaires étrangères, Comité de Suivi, Secrétariat Général, Conseil Consultatif et Commissions ministérielles spécialisées) ont élaboré des conventions et accords maghrébins :

**B) L'UNION EUROPÉENNE (UE)**

[HTTPS://EUROMEDRIGHTS.ORG/FR/%E2%80%A2GUIDE-DE-FORMATION-EN-LIGNE-PLAIDOYER-AUPRES-DE-LUE/ETAPE-1-LUNION-EUROPEENNE/](https://euromedrights.org/fr/%E2%80%A2GUIDE-DE-FORMATION-EN-LIGNE-PLAIDOYER-AUPRES-DE-LUE/ETAPE-1-LUNION-EUROPEENNE/)



L'Union européenne est un partenariat unique conclu entre 28 pays européens, désignés comme les États membres ou les pays de l'UE. Ensemble, ils couvrent une grande partie du continent européen. Environ 447 millions de personnes vivent dans l'Union européenne, ce qui correspond à près de 6 % de la population mondiale.

Pour devenir membre de l'Union européenne, un pays doit être une démocratie stable qui garantisse la primauté du droit et le respect des droits de l'homme ainsi que la protection des minorités. Son économie doit être organisée sur la base des principes de l'économie de marché et son administration publique doit être en mesure d'observer et de faire respecter la législation de l'Union européenne. »

Le drapeau européen est constitué d'un cercle de douze étoiles dorées sur fond bleu. Les étoiles symbolisent les idéaux d'unité, de solidarité et d'harmonie entre les peuples d'Europe. Le nombre d'étoiles n'est pas lié au nombre d'États membres, bien que le cercle soit symbole d'unité.

**Le but de l'union européenne :**

- Contribuer à la paix et à la sécurité, ainsi qu'au développement durable de la planète ;
- Contribuer à la solidarité et au respect mutuel entre les peuples, au commerce libre et équitable, à l'élimination de la pauvreté et à la protection des droits de l'homme ;
- Respecter strictement le droit international.

**L'union européenne est constituée de :**

- L'institution de l'union européenne ;
- Le conseil de l'union européenne ;
- Le parlement européen ;
- La commission européenne ;
- La Cour de justice des communautés européennes ;

- La cour des comptes ;
- Le comité des régions.

### C) L'ACCORD DE LIBRE-ECHANGE NORD-AMERICAIN : ALÉNA

<https://fluxdeconnaissances.com/information/page/read/37731-quel-est-le-but-de-lalena>



L'Accord de libre-échange nord-américain, connu sous l'acronyme **ALÉNA** (en anglais, North American Free Trade Agreement, « NAFTA ») est un traité, entré en vigueur le 1er janvier 1994, qui institue une zone de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Celle-ci vise essentiellement à retirer les frontières économiques entre les pays signataires, tout en maintenant celles qui sont politiques.

Il s'agit de la plus grande zone de libre-échange en termes de PIB, bien qu'elle unisse des partenaires aux caractéristiques inégales.

#### Les objectifs de l'ALENA :

- Eliminer les barrières douanières et faciliter les échanges transfrontaliers des biens et des services ;
- Assurer les conditions d'une concurrence équitable dans la zone de libre-échange ;
- Augmenter substantiellement les occasions d'investissement au sein des trois pays membres ;
- Fournir une protection et une application adéquate des droits de propriété intellectuelle dans chacun des territoires ;
- Adopter des procédures efficaces de mise en œuvre d'administration conjointe et de résolution des litiges ;
- Approfondir la coopération trilatérale pour étendre les bénéfices de l'accord ;
- Protection de l'environnement et des conditions de travail.

### D) MARCHE COMMUN DU SUD : MERCOSUR

<https://basta.media/solidarite-egalite-cooperation-et-commerce-soutenable-une-alternative-a-l-accord-de-liberalisation-du-commercoe-UE-Mercosur>



Le Marché commun du Sud, créé le 26 mars 1991 par le traité d'Asunción couramment abrégé **Mercosur** est une communauté économique qui regroupe plusieurs pays de l'Amérique du Sud.

Actuellement, le Mercosur permet la libre circulation des citoyens. Les langues officielles selon l'article 46 du protocole sont l'espagnol et le portugais.

Il est composé de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay, de l'Uruguay, du Venezuela (suspendu depuis décembre 2016). On trouve également des pays associés tels que le Chili, la Colombie, le Pérou ou l'Équateur.

La Bolivie a signé son acte d'adhésion le 7 décembre 2012 mais il manque encore les ratifications du Brésil et du Paraguay.

En 2015, un protocole amendé prenant en compte le retour du Paraguay dans l'institution est ajouté au traité d'adhésion. Pour l'instant le pays conserve son statut de membre associé

**Les missions et objectifs du MERCOSUR :**

Le Traité d'Asunción de 1991 a établi :

- ✓ La libre circulation des biens, services et des facteurs productifs entre les pays membres du MERCOSUR,
- ✓ La mise en place d'une politique commerciale commune,
- ✓ La coordination des politiques macroéconomiques,
- ✓ L'harmonisation des législations pour atteindre un renforcement du processus d'intégration.

**E) L'ASSOCIATION DES NATIONS DU SUD-EST ASIATIQUE : (ASEAN)**

<https://www.latribune.fr/opinions/tribunes/l-asean-la-puissance-cachee-820761.html>

**Rivaux et partenaires**



L'Association des Nations d'Asie du Sud-est (ANASE), que l'on désigne sous son acronyme anglophone d'ASEAN a été créée le 8 août 1967 à Bangkok par cinq États de la région : l'Indonésie, la Malaysia, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. L'objectif des "Pères Fondateurs" de l'ASEAN était à l'époque de former un front commun contre la montée du communisme dans la région, avec l'accord et l'encouragement des États-Unis.

**Les 3 premiers objectifs de l'ASEAN :**

- Accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel de la région.
- Promouvoir la paix et la stabilité dans la région en adhérant aux principes de la Charte des Nations Unies.
- Promouvoir une collaboration active et une assistance mutuelle sur les sujets d'intérêt commun

**Les récents accords de l'ASEAN :**

Ouverture des réunions du Sud-est asiatique aux Philippines :

- La Chine et les membres de l'ASEAN ont signé aux Philippines un accord sur le commerce et les services lors d'un sommet d'une journée où la question du programme nucléaire de la Corée du Nord a également été évoquée.
- L'accord prévoit un accès facilité aux marchés de la région et un développement de l'investissement, particulièrement dans les services informatiques et énergétiques, l'immobilier et la construction. Il s'inscrit dans la volonté de la Chine et de l'ASEAN de créer dans un avenir proche une zone de libre-échange dans la région.

**F) L'UNION AFRICAINE : (UA)**



L'Union africaine (UA) a été officiellement créée en juillet 2002 à Durban, en Afrique du Sud. La décision de création d'une nouvelle organisation panafricaine était le fruit d'un consensus auquel étaient parvenus les dirigeants africains à l'effet de mobiliser le potentiel de l'Afrique, le besoin était ainsi créé de reporter l'attention loin des objectifs d'élimination du colonialisme et de l'apartheid, pour la ramener vers une coopération et une intégration accrue des États africains et en faire le moteur de la croissance et du développement économique de l'Afrique.

L'UA s'inscrit dans la vision « d'une Afrique intégrée, prospère et pacifique, dirigée par ses propres citoyens et représentant une force dynamique sur la scène internationale ».

Les objectifs de l'Union africaine :

- Réaliser une plus grande unité et solidarité entre les pays africains et entre les peuples d'Afrique ;
- Défendre la souveraineté, l'intégrité territoriale et l'indépendance de ses États membres
- Accélérer l'intégration politique et socio-économique du continent ;
- Promouvoir et de défendre des positions africaines communes sur les questions d'intérêt pour le continent et ses peuples ;
- Promouvoir la paix, la sécurité et la stabilité sur le continent ;
- Promouvoir les principes et institutions démocratiques, la participation populaire et la bonne gouvernance ;
- Promouvoir et protéger les droits de l'homme et des peuples conformément à la Charte africaine des droits de l'homme et des peuples et aux autres instruments pertinents relatifs aux droits de l'homme ;
- Créer les conditions appropriées permettant au continent de jouer le rôle qui est le sien dans l'économie mondiale et dans les négociations internationales ;
- Promouvoir le développement durable aux plans économique, social et culturel, ainsi que l'intégration des économies africaines ;
- Promouvoir la coopération dans tous les domaines de l'activité humaine en vue de relever le niveau de vie des peuples africains ;
- Coordonner et harmoniser les politiques entre les communautés économiques régionales existantes et futures en vue de la réalisation graduelle des objectifs de l'Union ;
- Accélérer le développement du continent par la promotion de la recherche dans tous les domaines, en particulier en science et en technologie ;
- Œuvrer de concert avec les partenaires internationaux compétents en vue de l'éradication des maladies évitables et de la promotion de la santé sur le continent ;
- Assurer la participation des femmes au processus de prise de décisions, notamment dans les domaines politique, économique et socio-culturel ;

- Développer et promouvoir des politiques communes sur le commerce, la défense et les relations extérieures en vue d'assurer la défense du continent et le renforcement de ses positions de négociation ;

### **SECTION 3 : LES ORGANISMES SPÉCIALISÉS MAROCAINS INTERVENANT DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL :**

#### **I) MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE, DE L'INVESTISSEMENT ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE : LE DÉPARTEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

Compte tenu de l'intérêt vital des échanges extérieurs dans le développement économique et social du Maroc et en vue d'inciter les entreprises à accéder à une "dimension internationale", diverses mesures de soutien ont été mises en œuvre par les pouvoirs publics pour encadrer, orienter, promouvoir et veiller à l'équilibre des échanges commerciaux du Maroc avec le reste du monde.

Ainsi, le département du Commerce extérieur devra remédier aux difficultés structurelles de notre commerce extérieur en donnant une nouvelle impulsion au secteur des exportations.

#### **Les objectifs de la politique commerciale du Maroc :**

La politique commerciale du Maroc s'articule autour de :

- Le renforcement de la libéralisation des échanges extérieurs ;
- La promotion des exportations ;
- La contribution à la consolidation du système commercial multilatéral ;
- L'intégration de l'économie marocaine dans l'économie mondiale ;

En outre, dans le cadre de la promotion des exportations, la compétitivité du produit marocain constitue un axe prioritaire dans l'action incitative de l'Etat.

A cet effet, trois volets méritent une attention particulière :

- La diversification de l'offre exportable ;
- La diversification des débouchés ;
- L'implication du secteur privé ;

C'est ainsi, pour améliorer les performances du secteur exportateur, diverses actions doivent être engagées pour promouvoir les produits à forte valeur ajoutée, améliorer la qualité et surtout développer la formation professionnelle, technique et commerciale plus particulièrement au niveau des structures de management et de gestion de l'entreprise.

#### **II) L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE).**



الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات و الصادرات  
AGENCI MAROCAINE DE DÉVELOPPEMENT  
DES INVESTISSEMENTS ET DES EXPORTATIONS

L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) est une agence nouvelle génération qui regroupe trois entités : l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI), Maroc Export (CPME) et l'Office des Foires et Expositions de Casablanca (OFEC).

Ainsi, l'AMDIE soutiendra l'investissement et l'export à tous les niveaux à partir de feuilles de route ciblées. Elle constitue un outil efficace de promotion des stratégies sectorielles et de l'offre Maroc.

### Les missions de l'AMDIE :

- Elle a pour mission de mettre en œuvre la stratégie de l'État dans le développement des investissements nationaux et étrangers ainsi que l'exportation de biens et de services
- La promotion de l'investissement et des exportations,
- Le développement des zones d'activité industrielle.

### L'accompagnement des opérateurs :

Un dispositif intégré et renforcé est mis en place. Il repose sur six principes de base qui régiront le fonctionnement de l'AMDIE :

- Un service orienté client apportant aux exportateurs et aux investisseurs des solutions spécifiques.
- Une véritable intelligence économique faisant de l'Agence une source d'informations pertinentes et fiables au service des investisseurs, des exportateurs et des acteurs publics.
- Une approche de bout en bout faisant intervenir l'Agence sur l'ensemble du parcours d'investissement et d'exportation.
- Une architecture digitale avec une utilisation des outils digitaux les plus performants permettant à l'Agence de gagner en pertinence et en efficacité.
- Une logique de transparence et de reddition des comptes pour mesurer le retour sur investissement des actions de promotion et la performance des équipes.
- Un renforcement des talents inscrivant l'Agence dans une culture d'excellence des ressources dans la fonction publique.

### III) LE CONSEIL NATIONAL DU COMMERCE EXTÉRIEUR : (CNCE)

	<p>Le CNCE est créé par le décret du 2 juillet 1993 constitue un cadre collégial composé de 65 membres permanents, issus aussi bien de l'Administration que du secteur privé, représentant tous les intervenants dans les échanges extérieurs.</p>
---	--

### Les missions du CNCE :

La mission du conseil s'articule autour de trois axes fondamentaux :

- Formuler des avis consultatifs sur tout ce qui se rapporte aux relations commerciales internationales ;
- Emettre des suggestions susceptibles de renforcer la compétitivité des produits et services marocains sur les marchés extérieurs ;
- Etablir un rapport annuel faisant ressortir une appréciation sur l'évolution des échanges extérieurs et le comportement des importations et des exportations au regard de l'environnement national et international.

Outre ses membres permanents, le conseil peut s'adjoindre à titre consultatif, toute personne du privé ou du public dont l'avis peut lui être d'une grande utilité en raison de ses compétences ou de ses responsabilités.

### L'organisation du CNCE :

Le CNCE, qui doit tenir deux sessions ordinaires par an, décernera chaque année des prix nationaux d'exportation aux entreprises les plus performantes sur les marchés extérieurs.

Les opérateurs économiques attendent beaucoup de cette nouvelle structure, qui sera d'un grand secours pour l'Export.

L'ordre du jour à débattre consiste à :

- Elargir l'offre exportable,
- Promouvoir la qualité,
- Développer le transport international,
- Améliorer le fret,
- Initier les actions promotionnelles,
- Assouplir les procédures administratives...

#### IV) BANK AL MAGHRIB : BAM



Bank Al-Maghrib a été créée en 1959 en substitution à l'ancienne « Banque d'Etat du Maroc », par le dahir n° 1-59-233 du 23 hija 1378 (30 juin 1959).

La banque centrale du Royaume du Maroc, dénommée « Bank Al-Maghrib », est un établissement public doté de l'autonomie financière son siège est installé à Rabat.

La Banque est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers et elle établit des succursales ou des agences où elle le juge nécessaire.

#### Les Missions de la BAM :

- La Banque exerce le privilège d'émission des billets de Banque et des pièces de monnaie ayant cours légal sur le territoire du Royaume.
- Pour stabiliser des prix, elle arrête et met en œuvre les instruments de politique monétaire.
- La Banque veille au bon fonctionnement du marché monétaire et assure son contrôle.
- Dans le cadre du régime de change et de la parité du dirham, Banque Al Maghrib détermine les rapports entre le dirham et les devises étrangères fixés par voie réglementaire.
- La Banque s'assure de bon fonctionnement du système bancaire et veille à l'application des dispositions législatives et réglementaires relatives à l'exercice et au contrôle de l'activité des établissements de crédit et organismes assimilés.
- La Banque est aussi chargée des opérations d'émission, de conversion et de remboursement des emprunts publics et des effets publics et, d'une manière générale, du service financier des emprunts émis par l'Etat.
- La Banque peut représenter le gouvernement auprès des institutions financières et monétaires internationales créées en vue de promouvoir la coopération internationale dans les domaines monétaire et financier.
- La Banque participe à la négociation des accords financiers internationaux et peut être chargée de leur exécution.

#### V) L'OFFICE DE CHANGES :



Créé par le Dahir du 22 Janvier 1958, l'Office des Changes est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il est placé sous la tutelle du Ministère chargé des Finances, lequel détermine les modalités générales de sa gestion, de son contrôle et arrête son budget annuel.

Parallèlement à ses activités de réglementation des opérations de change et de publication des statistiques des échanges extérieurs, l'Office des Changes participe activement à toutes les actions tendant à promouvoir les exportations et le développement de l'économie nationale. C'est ainsi qu'après concertation avec les départements ministériels intéressés notamment le Ministère chargé des Finances, l'Office des Changes a édifié un Centre International de Conférences et d'Expositions à Casablanca.

#### Les missions de l'office de change :

L'Office des Changes est chargé, de par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, de trois missions essentielles

- Edicter les mesures relatives à la réglementation des opérations de change en autorisant à titre général ou particulier les transferts à destination de l'étranger et en veillant au rapatriement des avoirs obligatoirement cessibles (recettes d'exportations de biens et services) ;
- Constater et sanctionner les infractions à la réglementation des changes ;
- Etablir les statistiques relatives aux échanges extérieurs, la balance des paiements et la position extérieure globale.

#### V) L'ADMINISTRATION DES DOUANES ET IMPOTS INDIRECTS :



L'Administration des douanes et impôts indirects est une direction générale du Ministère des Finances ; elle est plutôt connue sous les noms de « l'Administration des douanes » ou tout simplement de « douanes ».

Jusqu'à un passé récent, l'Administration des douanes marocaine avait plutôt un rôle purement fiscal ; les droits de douane et taxes collectés étaient destinés à alimenter le budget de l'Etat et dans une certaine mesure, à compenser les différences des prix entre les produits nationaux et étrangers.

Après l'indépendance, l'Administration des douanes est devenue un véritable acteur au service de l'économie nationale.

#### Le but et le rôle de la douane :

- La douane est chargée de tenir les frontières, qu'elles soient terrestres, maritimes, physiques ou numériques, afin d'assurer la protection du territoire, des citoyens et des intérêts économiques et financiers nationaux ou communautaires.
- La douane est chargée du recouvrement des droits de douane, du prélèvement fiscal à l'importation, des taxes intérieures de consommation, de la taxe sur la valeur ajoutée, des droits de sortie sur certains produits miniers et d'autres taxes.

- La douane s'est élargie aux questions relatives à la protection de la production nationale et à la promotion des investissements et des exportations.
- La douane constitue une base de données et renseignements détaillés sur le commerce international ou extérieur.

### VII) LA SOCIÉTÉ MAROCAINE D'ASSURANCE À L'EXPORTATION : (SMAEX)



Les pouvoirs publics ont mis en place, dès 1974, des mécanismes d'assurance à l'exportation destinés à soutenir l'effort commercial des exportateurs en les dégageant des risques divers auxquels ils s'exposent dans l'exercice de leur métier.

La Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation est une société d'économie mixte créée par Dahir. La SMAEX est un acteur principal de la sécurité des marchés à l'exportation ayant pour objet la gestion du système d'assurance à l'exportation.

#### **Les objectifs de la SMAEX :**

L'objectif majeur de la SMAEX est de contribuer à la promotion des exportations marocaines.

Sa mission s'articule autour des quatre volets suivants :

- Assurer les risques inhérents à l'assurance à l'exportation ;
- Informer, assister et conseiller les exportateurs ;
- Coopérer avec tous les organismes publics et privés nationaux et étrangers qui participent au développement des échanges internationaux ;
- Entretenir des relations permanentes de collaboration avec les banques afin de soutenir leurs efforts de financement des exportateurs.

#### **Les risques couverts par la SMAEX :**

La SMAEX est chargée d'assurer :

- Pour le compte de l'Etat, et sous son contrôle, les risques politiques, catastrophiques, monétaires et commerciaux extraordinaires, ainsi que les garanties foires et prospection ;
- Pour son propre compte, et sous contrôle de l'Etat, les risques commerciaux ordinaires. Ces risques sont définis par la SMAEX comme suit :

- ✓ Risque commercial ordinaire : défaut de paiement d'un acheteur privé, consécutif à une faillite, une liquidation judiciaire, un concordat ou à sa carence.
- ✓ Risque commercial extraordinaire : même définition que précédemment, sauf que le crédit accordé dépasse les normes couramment admises en matière de durée, de modalités de paiement, de transport, etc.
- ✓ Risque catastrophique : défaut de paiement provenant d'un cataclysme.
- ✓ Risque monétaire : se rapporte au risque de change et au risque de non transfert.
- ✓ Risque politique.

### VIII) ASSOCIATION MAROCAINE DES EXPORTATEURS : ASMEX



C'est un organisme associatif privé, créé entre personnes physiques et morales qui exercent au Maroc des activités exportatrices, sous le nom de « Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) » ; conformément aux dispositions du Dahir n°1-58-376 du jourda 1er 1378 (15 novembre 1958) qui régit le droit des associations.

Le Maroc exporte plusieurs produits agricoles, miniers et industriels à travers des entreprises structurées et organisées au sein d'associations professionnelles sectorielles.

Plusieurs de ces entreprises et associations sont membres de l'ASMEX.

### Les missions de l'ASMEX :

L'ASMEX a été Fondée en 1982, pour représenter et défendre les intérêts communs des exportateurs et entreprendre les actions suivantes :

- L'information, par la tenue des réunions périodiques et de tables rondes avec les représentants d'organismes publics ou privés ; l'édition de bulletins et revues d'informations et d'expression professionnels ; l'organisation des enquêtes et la collecte de renseignements utiles aux membres de l'association.
- La promotion des entreprises exportatrices par l'organisation de missions collectives à l'étranger ; des stands et des expositions à l'étranger et toute autre action promotionnelle jugées utiles.
- Sensibiliser les entreprises à la protection de leur patrimoine immatériel à l'export dont notamment les marques, designs, emballages, noms commerciaux, enseignes, ou autres... ;
- La valorisation de la carte des membres qui permet aux membres de l'association d'accéder à des conditions préférentielles et à des prestations diverses (voyages, fret, hôtel.....)
- La coordination par le contact direct et permanent avec les organismes publics, semi-public et privés en vue de résoudre les difficultés rencontrées par les adhérents ; l'apport de tout concours nécessaire à la définition et à la bonne application des mesures destinées à la promotion des exportations ; le choix des orientations à donner à l'action des exportateurs.
- Développer et promouvoir les zones franches à l'export ;
- Développer et assister à la création de consortiums d'exportation ;

## SECTION 4 : CARACTÉRISER LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX.

### I) LA DEFINITION DE LA BALANCE COMMERCIALE :

La Balance commerciale enregistré le flux de marchandise entre le Maroc et le reste du monde, c'est à dire des exportations (ventes à l'étranger de marchandise produits par des entreprises installés au MAROC) et l'importation (achat par les agents économiques installés au Maroc de marchandise fabriqués à l'étranger)

**Le solde commercial est égal à la différence entre les exportations et les importations.**

$$\text{Solde Commerciale} = \text{Exportation} - \text{Importation}$$

Si l'on vend à l'étranger autant qu'on lui a acheté, le solde de la balance commerciale est en équilibre (équilibre commercial). Si l'exportation est supérieure aux importations, l'économie dégagne un excédent commercial (solde commercial positif).

La situation opposée correspond à un déficit commercial (solde négatif de la balance commerciale). La notion de commerce extérieur correspond aux échanges de marchandises, même si on l'emploie parfois dans un sens plus large,

## **II) LES INDICATEURS DU COMMERCE INTERNATIONAL MAROCAIN :**

### **1) Le taux de couverture :**

Le taux de couverture permet de comparer, pour une économie ou un secteur particulier, les exportations et les importations, celles-ci étant mesurées en valeur ou en volume, il s'exprime en pourcentage.

$$\text{Taux de Couverture} = \frac{\text{Valeur des exportations}}{\text{Valeur des importations}} \times 100$$

Si le commerce extérieur est en équilibre, le taux de couverture est de 100% puisque les exportations et les importations sont égales.

### **2) Les termes de l'échange :**

Mesure la valeur d'une tonne d'un produit (X) exporté par rapport à un autre produit (Y) importé et voit si l'échange est équitable ou inégal

$$\text{Termes de l'échange} = \frac{\text{Prix moyen d'une tonne exportée}}{\text{Prix moyen d'une tonne importée}} \times 100$$

### **3) La réserve de change :**

$$\text{La réserve de change} = \text{Sorties de devises} - \text{Entrées de devise}$$

### **4) La consommation apparente :**

C'est le marché intérieur ou bien la demande

$$\text{La consommation apparente} = \text{Production} + \text{Importations} - \text{Exportations}$$

### **5) Le taux de pénétration :**

Le Taux de Pénétration est calculé pour une économie, un secteur ou une branche (l'automobile par exemple), indique la part de marché intérieur qui est couverte par les importations. Plus ce taux est élevé plus on a une dépendance vis-à-vis du marché extérieur.

$$\text{Taux de Pénétration} = \frac{\text{Importations}}{\text{Consommation apparente}} \times 100$$

### **6) L'effort à l'exportation :**

Le Marché Intérieur représente la production nationale augmentée des importations et diminuée des exportations.

La part de la production nationale qui est exportée est appelée effort à l'exportation

$$\text{Effort à l'exportation} = \frac{\text{Exportations}}{\text{Production}} \times 100$$

### **7) La valeur ajoutée : VA**

C'est la richesse nouvellement créée par les entreprises : c'est la production totale moins la consommation intermédiaire.

$$\text{VA} = \text{Production Totale} - \text{Consommation Intermédiaire}$$

**8) La production marchande :**

C'est l'ensemble des biens et des services destinés à être vendus sur le marché national. Elle comprend la valeur ajoutée des entreprises non financières et la valeur ajoutée des institutions financières.

**9) La production intérieure brute :**

C'est l'ensemble de la production nationale

**10) La production non marchande :**

C'est la valeur ajoutée des administrations

**11) Le produit intérieur brut : PIB**

Il est constitué par la somme des valeurs ajoutées réalisées sur le sol national majorées de la TVA (Taxes sur la Valeur Ajoutée).

Le PIB représente donc la somme de toutes les richesses

**PIB = Somme des Valeurs Ajoutées + TVA.**

**PIB = Production Totale Nationale – Consommation Intermédiaire de toutes les entreprises.**

**PIB = Production Marchande + Production Non Marchande.**

**PIB = Production Intérieure Brute + Production Non Marchande.**

**Application :**

Pour calculer la valeur ajoutée de chaque entreprise et notamment le PIB, on utilise le tableau ci-dessous :

Entreprises	Production Totale (a)	Consommation Intermédiaire (b)	Valeur ajoutée (c) = (a-b)
A	220 000	20 000	200 000
B	320 000	200 000 + 40 000	80 000
C	560 000	320 000 + 100 000	140 000
D	1 000 000	560 000 + 200 000	240 000
<b>Totaux</b>	<b>2 100 000</b>	<b>1 440 000</b>	<b>660 000</b>

Donc :

- PIB = la somme des valeurs ajoutées = 660 000dh ou bien
- PIB = Production Totale Nationale – Consommation Intermédiaire de toutes les Entreprises  
= 2 100 000 – 1 440 000 = 660 000dh.

**12) Le revenu net de l'extérieur : RNE**

**RNE = Revenus Reçus par les Nationaux Résidents à l'Étranger + Revenus Reçus par les Étrangers Résidents au Maroc.**

**13) Le produit national brut : PNB**

Le PNB mesure les richesses créées sur le territoire national mais il ne mesure pas les richesses réalisées par les agents économiques résidents à l'étranger.

**PNB = PIB + Revenus Reçus par les Nationaux Résidents à l'Étranger + Revenus Reçus par les Étrangers Résidents au Maroc.**  
**PNB = PIB + RNE**

**14) Le revenu national : RN**

**RN = PNB + les Subventions Reçues – Les Amortissements – les Impôts Indirects**

**III) LA GÉOPOLITIQUE :**

[https://www.youtube.com/watch?v=AbYNf4bBv1E&ab\\_channel=SchoolMouv](https://www.youtube.com/watch?v=AbYNf4bBv1E&ab_channel=SchoolMouv)

La géopolitique est une méthode d'étude de la politique étrangère pour comprendre, expliquer et prédire le comportement politique international à travers les variables géographiques. Il s'agit notamment des études régionales, du climat, de la topographie, de la démographie et des ressources naturelles.

Par sa recherche des interactions entre les grandes zones du monde (énergie et matières premières, flux de ressources, passages à risques), la géopolitique s'intéresse naturellement à la politique internationale et à ses aspects diplomatiques.

**Les différents facteurs qui influencent les stratégies :**

La géopolitique s'intéresse aux différents facteurs qui influencent les stratégies :

- Maîtrise globale des mers et/ou de la terre (peuples de la mer, peuples de la terre) : on assiste souvent à des différences de stratégie entre une puissance ou une alliance entre puissances maritimes et une puissance ou une alliance entre puissances continentales, ce facteur influence les autres ;
- Contrôle des points de passage et des moyens de transport : détroits, cols, tunnels, aéroports, ports, gares ;
- Facteurs financiers (impôts, taxes...) ;
- Accès aux ressources naturelles et aux matières premières ;
- Maîtrise des techniques (navigation, aéronautique et espace...) ;
- Types de régimes politiques (démocratie, etc.) ;
- Facteurs culturels, sociologiques et philosophiques ;

**Les incidences de la géopolitique :**

- Le commerce international accroît les inégalités de revenu au sein des pays. On constate qu'il y'a une augmentation assez générale des inégalités de revenu au sein des pays, notamment parmi ceux qui participent au commerce international.
- Il faut entendre que toute rivalité (de pouvoirs sur ou pour du territoire) n'est pas nécessairement géopolitique : Pour qu'elle le soit, il faut que les protagonistes se disputent au premier chef l'influence ou la souveraineté d'un territoire.
- Les conflits internationaux sont le résultat de choix géopolitiques stratégiques car les conflits font naître ou disparaître des marchés de plus en plus conditionnés par l'évolution des rapports de force entre Etats.

**SECTION 4 : L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX :**

**D) LES SOURCES DU DROIT INTERNATIONAL :**

Le droit commercial international peut être défini comme « l'étude des règles s'appliquant aux opérateurs et aux opérations du commerce international ». Il se développe d'abord dans le cadre des États qui façonnent des règles adaptées aux contrats internes qui agissent à l'intérieur de leur pays. Ensuite, c'est l'outil permettant aux différents acteurs économiques d'établir des relations commerciales internationales encadrées par le droit. Comme sources de droit international on distingue :

**A) LES DROITS NATIONAUX :**

La perception du droit national s'appuie sur le système pyramidal qui comprend trois sources fondamentales du droit du commerce international.

SOURCES	ELEMENTS
La loi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La constitution</li> <li>• Les traités internationaux</li> <li>• Les lois votées par le parlement</li> <li>• Les décrets et règlements</li> </ul>
L'autonomie de la volonté	Principe juridique fondamental en vertu duquel la volonté librement exprimée a le pouvoir de créer des obligations
La jurisprudence	Ensemble des décisions concordantes rendues par les juridictions sur une question de droit

**B) LES SOURCES INTERNATIONALES :**

Les Etats, conscients de l'inadaptation des législations nationales aux exigences des échanges

internationaux des fréquentes incompatibilités des droits nationaux, favorisent la modernisation du droit par des conventions internationales qu'ils ratifient.

**a) les conventions bilatérales :**

Les conventions sont bilatérales, quand elles codifient dans un domaine précis les relations entre deux Etats signataires. Elles ont une portée limitée et ne sont pas en général créatrices de droits nouveaux puisque leur but est de régir les incompatibilités entre le droit interne des Etats signataires.

Elles concernent principalement :

- Les conventions fiscales : elles permettent d'éliminer les doubles impositions : exemple, une succursale installée à l'étranger ne doit pas être imposée deux fois.
- Les conventions sur les investissements : elles permettent d'obtenir l'égalité de traitement des investissements réalisés par un Etat dans l'autre Etat signataire ;
- Les conventions d'établissement : elles concernent la circulation et l'établissement des ressortissants de l'un des Etats dans l'autre.

**b) les conventions multilatérales :**

Les conventions multilatérales quand elles sont ratifiées par plus de deux Etats.

Leur élaboration est plus longue et leur ratification par les Etats aléatoire ; en effet, elles peuvent être créatrices de nouvelles règles de droit. Elles participent largement au mouvement d'unification et d'harmonisation du droit international.

Elles peuvent :

⇒ Créer de nouvelles règles de droit qui se substituent aux dispositions du droit interne des Etats ;

⇒ Permettent des solutions alternatives aux droits nationaux ;

⇒ Faciliter la reconnaissance et l'exécution des décisions judiciaires ou des sentences arbitrales.

On distingue trois conventions sont particulièrement importantes :

⇒ La convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises (1980) qui a pour objet de fournir un régime moderne, uniforme et juste pour les contrats de vente internationale de marchandises et qui contribue à la sécurisation des échanges commerciaux.

⇒ Le règlement Rome 1 (2008), qui établit des règles uniformes pour déterminer la loi applicable aux obligations contractuelles de l'Union européenne.

⇒ La convention d'Ottawa de 1988 sur l'affacturage international.

Certaines associations privées se sont données comme objectif de codifier ces usages. Par exemple, la Chambre du commerce international est à l'origine des "*incoterms*" ou des Règles et usances uniformes en matière de crédits documentaires.

**II) LA CONVENTION DE VIENNE ET LES CONDITIONS DE SON APPLICATION :**

La Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises (CVIM), plus connue sous le nom de « Convention de Vienne », signée le 11 Avril 1980, constitue un instrument unique d'unification et d'harmonisation de la pratique contractuelle internationale.

**A) LE CHAMP D'APPLICATION DE LA CONVENTION :**

**1) LE CHAMP D'APPLICATION GÉOGRAPHIQUE :**

Le caractère international d'un contrat de vente résulte du fait que les parties ont leur établissement dans des Etats différents. Autrement dit, la Convention s'applique :

- ⇒ Aux ventes quand l'Etat de l'une des deux parties a ratifié la Convention ;
- ⇒ Aux ventes quand les juges retiennent le droit d'un Etat contractant signataire, en application des règles du droit international privé, en cas d'absence de désignation du droit applicable dans le contrat ;
- ⇒ Aux contractants de pays non signataires quand ils y font expressément référence ; il est souhaitable que le contrat de vente précise lui-même si l'opération est soumise ou non à la Convention de Vienne.

## 2) LE CHAMP D'APPLICATION JURIDIQUE :

La délimitation du champ d'application juridique de la Convention est beaucoup plus restrictive. Celle-ci exclut en effet de son application certaines marchandises, certains contrats et certains aspects juridiques de la vente internationale.

a) La Convention ne régit pas les ventes :

- ⇒ De marchandises achetées pour un usage personnel, familial ou domestique ;
- ⇒ Aux enchères ;
- ⇒ Sur saisies ou de quelque autre manière par autorité de justice ;
- ⇒ De valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies ;
- ⇒ De navires, bateaux, aéroglisseurs et aéronefs ;
- ⇒ D'électricité.....

b) Sont également exclus de l'application de la Convention les « contrats dont la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services »

c) La Convention de Vienne ne traite ni la validité du contrat, ni des effets du contrat sur la propriété des marchandises vendues.

## B) LA FORMATION DE LA VENTE :

La formation de la vente est réglementée de manière minutieuse par la Convention. Elle débute par une offre ferme et se termine par l'acceptation de l'offre. De la rencontre des deux consentements va naître le contrat de vente.

### 1) L'OFFRE :

L'offre est une proposition de conclure un contrat de vente adressée à une ou plusieurs personnes déterminées. Elle ne distingue pas l'offre émanant du vendeur de celle de l'acheteur. Lorsque l'offre émane de l'acheteur, on parle plutôt de commande ou offre d'achat.

Une véritable offre doit être suffisamment précise de façon à permettre une acceptation immédiate de la part de son destinataire.

L'offre ferme est adressée à une ou plusieurs personnes déterminées. Elle devient une invitation à l'offre quand elle est adressée à des personnes indéterminées par voie de publicité...

Ce qui est important à souligner, c'est que la proposition de conclure un contrat de vente doit manifester la volonté de son auteur de s'engager contractuellement si une réponse positive lui est faite.

Par ailleurs, l'offre peut être rétractée (annulée) si la rétractation parvient avant ou en même temps que l'offre chez le destinataire, même si l'offrant avait stipulé que son offre était irrévocable.

Cependant, l'offre ne peut être révoquée :

- ⇒ Si elle indique, en fixant un délai déterminé pour l'acceptation, ou autrement qu'elle irrévocable ;

- ⇒ S'il était raisonnable pour le destinataire de considérer l'offre comme irrévocable et s'il a agit en conséquence ».
- ⇒ Enfin, une offre, même irrévocable, prend fin lorsque son rejet parvient à l'auteur de l'offre.

## 2) L'ACCEPTATION :

L'acceptation est la réponse positive du destinataire de l'offre à la proposition qui lui est faite de conclure une vente. Elle se manifeste par une déclaration ou un comportement du destinataire de l'offre.

- ⇒ La Convention dispose que le silence ou l'inaction, à eux seuls, ne peuvent valoir acceptation.

En d'autres termes, le silence ne vaut pas consentement et l'acceptation doit, soit être exprimée de façon expresse soit être manifestée par des actes qui impliquent nécessairement un accord et ce, à l'intérieur du délai d'acceptation.

Toutefois, dans certaines circonstances, le silence peut valoir acceptation, notamment lorsque le vendeur et l'acheteur entretiennent des rapports anciens et répétitifs selon les usages du commerce international.

- ⇒ En ce qui concerne les contre-propositions du destinataire de l'offre : « Une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des additions, des limitations ou autres modifications, est un rejet de l'offre et constitue une contre-offre ».

Cependant, la Convention établit une distinction entre les modifications substantielles et celles qui ne le sont pas.

- Lorsque le destinataire de l'offre répond en apportant une modification non substantielle, sa réponse constitue une véritable acceptation, et les propositions qu'elle contient sont incluses dans le contrat de vente définitif.
- Sont des modifications substantielles celles qui portent sur le prix, le paiement du prix, la qualité de la marchandise, les quantités à livrer, le lieu et le moment de la livraison, l'étendue de la responsabilité de l'une des deux parties, le règlement des différends....

## 3) LA CONCLUSION DE LA VENTE :

La conclusion de la vente nous conduit à poser deux séries de questions :

### a) La date et le lieu de la conclusion du contrat :

Lorsque les parties sont physiquement présentes dans un lieu déterminé l'acceptation peut être donnée sur place et le contrat est conclu sur le champ.

Les choses se compliquent lorsque la vente est conclue entre « absents ». Dans ce cas, se pose le problème du délai de réponse du destinataire de l'offre.

Si l'acceptation prend effet au moment où elle parvient à l'auteur de l'offre, il convient de distinguer deux situations :

- Un délai d'acceptation est fixé par l'auteur de l'offre. Auquel cas, le contrat est conclu si l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre à l'intérieur de ce délai.
- Aucun délai n'a été fixé. Dans ce cas, le destinataire de l'offre doit manifester son acceptation dans un délai raisonnable. Or, le concept de délai raisonnable peut prêter à confusion. Il suppose l'avis des professionnels.

### b) La forme du contrat de vente :

Le contrat de vente n'a pas à être conclu ni constaté par écrit et n'est soumis à aucune condition de forme. Il peut être prouvé par tous moyens, y compris par témoins.

### III) LES FORMALITÉS JURIDIQUES DU CONTRAT ET DE SON EXÉCUTION :

#### A) DEFINITION DU CONTRAT :

Le contrat commercial est une convention écrite qui fixe les conditions générales et particulières arrêtées d'un commun accord entre les partenaires, définissant les droits et obligations de chacun et constituant le document de référence pendant le dénouement de la transaction et en cas de litige.

On entend par contrat commercial, tout document justifiant de l'achat d'une marchandise de l'étranger. Il peut consister en l'une des pièces désignées ci-après :

- Contrat ou marché dûment conclu par les parties concernées,
- Facture définitive ou facture pro forma,
- Bon, lettre ou télex de commande ferme
- Confirmation définitive d'achat...»

La période précontractuelle est une étape décisive. Ainsi, tout processus de négociation entraîne l'échange de propositions et de contre-propositions sous forme d'une multitude de documents : lettres d'intention, projet de contrat, protocole d'accord, etc.

Aussi, est-il recommandé d'insérer une clause spéciale dans le contrat prévoyant, sans équivoque, l'annulation des documents échangés pendant les pourparlers. Cette clause spéciale peut être formulée comme suit : « Tous les pourparlers et la correspondance antérieurs à la signature du présent contrat deviendront caducs après sa signature ».

#### B) LE CONTRAT ET SES COMPOSANTES :

Tout contrat s'insère nécessairement dans un ordre juridique, lequel ordre comporte des dispositions d'ordre public auxquelles les deux parties ne peuvent plus déroger, sans cette réserve, les parties sont tenues d'exécuter leurs obligations telles qu'elles les ont fixées.

Comme dans la plupart des systèmes juridiques, le droit marocain a tranché pour la liberté de la forme du contrat c'est-à-dire que le contrat n'a pas à être constaté par écrit et n'est soumis à aucune condition de forme. Il suffit qu'il y ait début d'exécution pour que le contrat soit valablement formé.

Cependant, certains principes de base doivent être observés ; on va rappeler les plus importantes :

##### 1) L'autonomie de la volonté :

La naissance d'un contrat repose sur l'autonomie de la volonté. C'est-à-dire sur la liberté contractuelle en vertu de laquelle la volonté librement exprimée permet de créer des obligations que les parties doivent respecter, car « les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites »

##### 2) La rencontre des volontés : (le consentement)

La formation du contrat se traduit par la manifestation successive de deux volontés complémentaires : l'une s'exprime d'abord pour formuler une offre, l'autre répond pour traduire une acceptation. « La vente est parfaite entre les parties dès qu'il y a consentement des contractants, l'un pour vendre, l'autre pour acheter et qu'ils sont d'accord sur la chose, sur le prix et sur les autres clauses du contrat »

##### 3) La cause de la volonté : (la cause)

La cause de la volonté est la prestation attendue par chaque contractant. Elle constitue le résultat que chaque partie escompte de l'opération juridique. Elle ne doit être ni illicite ni immorale sous peine d'exposer le contrat à la nullité absolue :

##### 4) L'objet du contrat : (l'objet)

L'objet du contrat est la prestation pour laquelle on s'oblige. Il doit être déterminé, possible et

licite. La vente peut avoir pour objet une chose déterminée seulement quant à son espèce; mais dans ce cas, la vente n'est valable que si la désignation de l'espèce s'applique à des choses fongibles suffisamment déterminées quant au nombre, à la qualité, au poids ou à la mesure et à la qualité, pour éclairer le consentement donné par les deux parties .

#### **IV) LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DU CHOIX D'UNE JURIDICTION :**

La distance qui sépare les parties, les discordances de réglementation et les conflits de droit et de juridiction rendent nécessaire l'insertion dans le contrat des clauses relatives aux situations conflictuelles.

##### **A) LA DÉTERMINATION DU DROIT APPLICABLE :**

En vertu du principe de l'autonomie de la volonté, le choix du droit applicable est libre à condition, toutefois, qu'il existe un rapport sérieux entre la loi retenue et le contrat.

Chaque partie essaiera de faire prévaloir l'application de son droit national, tout simplement parce qu'elle en a une meilleure connaissance.

Pour des raisons de compromis, les négociateurs peuvent aussi être amenés à choisir un droit tiers.

Par ailleurs, à défaut d'indication du droit applicable dans le contrat, il convient de se référer aux diverses conventions internationales qui définissent les règles et les critères de rattachement.

Les plus connues sont les suivantes :

- **La Convention de la Haye** du 15 juin 1955 qui préconise l'application de la loi interne du pays du vendeur, à moins que celui-ci ne se soit déplacé dans le pays de son client pour conclure le contrat, auquel cas c'est le droit du pays de l'acheteur qui s'applique ;
- **La Convention de Rome** du 1<sup>er</sup> Avril 1991 qui préconise trois solutions :
  - ✓ Le libre choix par les parties de la loi applicable au contrat de vente ;
  - ✓ A défaut de choix, le rattachement de la vente à la loi de l'Etat où est établie la partie qui fournit la prestation caractéristique ;
  - ✓ Subsidiairement, la vente peut être soumise à une autre loi avec laquelle elle présente des liens manifestement plus étroits ;
- **LA Convention de Vienne** du 11 Avril 1980 qui stipule que lorsque le vendeur a établi dans l'un des Etats qui ont ratifié la Convention, les nouvelles règles sur les contrats de vente internationale de marchandises seront applicables.

##### **B) LA CLAUSE D'ATTRIBUTION DE JURIDICTION :**

Toute transaction commerciale internationale peut, en effet, générer une multitude de conflits en raison de l'inexécution partielle ou totale des obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur (retard de livraison, non-conformité des marchandises, non-paiement etc.)

Pour régler leur litige, les parties ont le choix entre trois alternatives :

##### **1) La conciliation :**

La conciliation fait partie des solutions négociées que les partenaires peuvent utiliser pour régler leur différend et éviter les procédures arbitrales ou judiciaires.

Comme la médiation, qui consiste à se faire aider par un tiers qualifié de médiateur, ou l'expertise technique qui permet de choisir, d'un commun accord, un expert qualifié en s'engageant de respecter sa décision, la conciliation est une procédure facultative qui permet aux contractants de se faire assister par une personne neutre, guidée par les principes d'impartialité, d'équité et de justice. L'objectif pour le conciliateur, étant d'amener les parties

à régler leur différend à l'amiable.

La tentative de conciliation peut aboutir soit au règlement du différend, auquel cas les parties sont tenues de respecter l'accord auquel elles sont parvenues, soit à un échec et elles sont libres de recourir aux autres alternatives.

### 2) Le recours à la justice :

Il s'agit de désigner le tribunal qui sera géographiquement compétent pour trancher le litige et qui peut être soit celui du vendeur soit celui de l'acheteur.

L'exportateur marocain aura tout intérêt à préciser dans son contrat que les tribunaux marocains seront seuls compétents pour juger de tout litige pouvant survenir au sujet de l'exécution ou de l'interprétation de toute convention entre les parties.

En cas d'absence de clause attributive de juridiction dans le contrat, le tribunal compétent est en général celui du domicile du défendeur, conformément aux règles du droit international.

### 3) L'arbitrage :

En raison des difficultés de faire exécuter un jugement à l'étranger ou de risques de partialité de certains tribunaux locaux, il est préférable d'avoir recours à l'arbitrage en insérant dans le contrat une clause compromissoire.

L'arbitrage est le recours à une justice privée, les parties ayant la latitude soit d'organiser la procédure arbitrale de manière autonome en désignant des arbitres ad hoc habilités à trancher le litige soit de se référer à un règlement d'arbitrage existant de type institutionnel, comme celui très réputé de la Chambre de Commerce International.

Ce type de juridiction présente plusieurs avantages :

- L'impartialité des arbitres judicieusement choisis et qui ne sont à la solde ni de l'une ni de l'autre partie ;
- La rapidité et l'efficacité de la procédure, les juridictions arbitrales étant souvent moins encombrées que les tribunaux étatiques ;
- La confidentialité des sentences prononcées, un procès public pouvant porter atteinte à l'image de marque de l'entreprise ;
- La neutralité et la crédibilité des sentences prononcées par des arbitres « praticiens » rompus aux techniques du commerce international.

## V) LES TENANTS ET ABOUTISSANTS DES ACCORDS ET TRAITÉS INTERNATIONAUX :

Les traités sont à l'origine de la formation conventionnelle du droit international. Un traité international peut être défini comme un **accord écrit entre des sujets de droit international afin de produire des effets juridiques et régi par le droit international**. Ils peuvent être bilatéraux, multilatéraux ou universels. Ils ne peuvent être conclus que par des États ou des Organisations internationales (OI).

Le ministère des Affaires étrangères est responsable du suivi des accords et traités, depuis leur négociation jusqu'à leur entrée en vigueur et publication au Journal officiel, en passant par leur signature et leur ratification ou approbation.

La signature de l'accord ou du traité est supervisée par le Protocole, qui est chargé en particulier d'organiser la cérémonie de signature de l'accord ou du traité signé .

La ratification ou l'approbation du traité ou de l'accord suit une procédure coordonnée par la Mission des Accords et Traités qui accompagne le service traitant à chaque étape jusqu'à la publication de l'accord au Journal officiel.

### ***Application N° 1***

La nouvelle stratégie de partenariat du Groupe de la Banque mondiale avec le Maroc porte sur la période 2014-2017 s'articule autour de trois axes : promotion de la compétitivité et d'une croissance dans tous les secteurs; édification d'un avenir écologiquement durable ; et renforcement de la gouvernance et des institutions pour assurer de meilleurs services à tous les citoyens.

Avec ce nouveau cadre de partenariat, la Banque mondiale étoffe son aide financière au Maroc : le programme de prêts de la BIRD passe de 600 millions de dollars par an à 1 milliard (chiffre indicatif) pendant les quatre années couvertes. Ce programme vise à accroître et consolider l'engagement du Groupe autour de questions multisectorielles : la compétitivité économique, l'amélioration de la qualité des services publics, la bonne gouvernance, la protection sociale et la réforme des subventions, ainsi que le renforcement de l'inclusion sociale et des moyens d'expression des femmes et des jeunes.

Tandis que les prêts à l'appui des politiques de développement occuperont toujours une place centrale dans le programme de financements de la Banque mondiale au Maroc, compte tenu de la maturité des réformes dans plusieurs secteurs (gouvernance, compétitivité, secteur financier, emploi et croissance verte), la Banque continuera de mettre en œuvre des programmes d'investissement importants dans des secteurs déterminés, en particulier l'eau et l'assainissement, l'énergie, le réseau routier et l'agriculture.

#### **TRAVAIL A FAIRE :**

- 1) Quels sont les objectifs du groupe de la banque mondiale ?
- 2) Quels sont les axes du nouveau cadre de partenariat du groupe de la banque mondiale pour le Maroc ?
- 3) Quels sont les secteurs bénéficiant du programme de financement de la banque mondiale ?
- 4) En quoi consiste la Banque internationale pour la reconstruction et le développement ?  
Et quels sont ses objectifs ?

**Corrigé N° 1**

**1) Quels sont les objectifs du groupe de la banque mondiale ?**

Le Groupe de la Banque mondiale poursuit deux objectifs ambitieux : mettre fin à l'extrême pauvreté en l'espace d'une génération et promouvoir une prospérité partagée.

Le Groupe de la Banque mondiale est une source essentielle d'appui financier et technique pour les pays en développement du monde entier. Il ne s'agit pas d'une banque au sens habituel du terme mais d'un partenariat sans équivalent voué à réduire la pauvreté et à appuyer le développement.

**2) Quels sont les axes du nouveau cadre de partenariat du groupe de la banque mondiale pour le Maroc ?**

Les axes du nouveau cadre de partenariat du groupe banque mondiale pour le Maroc : promotion de la compétitivité et d'une croissance sans exclus ; édification d'un avenir écologiquement durable ; et renforcement de la gouvernance et des institutions pour assurer de meilleurs services à tous les citoyens.

**3) Quels sont les secteurs bénéficiant du programme de financements de la banque mondiale ?**

Les secteurs bénéficiant du programme de financements de la banque mondiale :

La gouvernance, la compétitivité, le secteur financier, l'emploi, la croissance verte, l'eau et l'assainissement, l'énergie, le réseau routier et l'agriculture.

**4) En quoi consiste la Banque internationale pour la reconstruction et le développement ?  
Et quels sont ses objectifs ?**

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) est l'une des cinq institutions qui forment le Groupe de la Banque mondiale.

La BIRD fournit des ressources financières mais aussi des services techniques et d'appui aux connaissances ainsi que des conseils stratégiques ; ses clients sont des pays en développement à revenu intermédiaire ou plus pauvres mais solvables.

Elle a pour objectif de réduire la pauvreté dans ces pays par le biais de ses prêts et de ses garanties, de ses instruments de gestion des risques et de ses services d'analyse et de conseil.

### ***Application N° 2***

Dans une vision de développement et de promotion des exportations marocaines, l'Etat a mis en place le programme des Contrats de Croissance à l'Export. Ce programme consiste à accompagner les entreprises/coopératives marocaines exportatrices, ou celles qui s'engagent à le devenir, dans la mise en œuvre de leurs projets de croissance à l'export pour une durée de 3 ans. Ce programme est lancé en partenariat entre le Ministère Délégué Chargé du Commerce Extérieur, le Ministère de l'Economie et des Finances, le Centre Marocain de Promotion des Exportations et la Confédération Générale des Entreprises du Maroc.

A travers le programme des Contrats de Croissance à l'Export, l'Etat veut offrir aux entreprises une aide financière qui porte sur la participation aux frais relatifs à la réalisation et la mise en œuvre des actions marketing et commerciales. L'objectif est de renforcer le positionnement des entreprises et coopératives exportatrices et encourager les entreprises qui exportent occasionnellement à devenir des exportateurs permanents.

Lors de la rencontre organisée à Fès pour le lancement de ce programme pour l'année 2015, le président de l'ASMEX a déclaré que cette initiative de l'Etat est une opportunité pour les entreprises marocaines car l'accompagnement financier des exportateurs, surtout les PME, est devenu une urgence si l'on veut faire face aux défis de la conjoncture internationale caractérisée notamment par une concurrence internationale agressive.

#### **TRAVAIL A FAIRE :**

- 1)** Quels sont les objectifs du programme des Contrats de Croissance à l'Export ?
- 2)** Expliquer le rôle du ministère du commerce extérieur dans le développement des échanges internationaux du Maroc ?
- 3)** Quelles sont les missions de l'ASMEX ?

**Corrigé N°2**

**1) Les objectifs du programme des Contrats de Croissance à l'Export :**

- Accompagner les entreprises et les coopératives marocaines exportatrices, ou celles s'engageant à le devenir, dans la mise en œuvre de leurs projets de croissance à l'export pour une durée de 3 ans.
- Offrir aux entreprises une aide financière.
- Renforcer le positionnement des entreprises et coopératives exportatrices
- Encourager les entreprises qui exportent occasionnellement à devenir des exportateurs permanents.

**2) Le rôle du ministère du commerce extérieur :**

- D'élaborer les projets de textes législatifs et réglementaires relatifs au commerce extérieur et en particulier ceux qui sont de nature à développer son expansion commerciale à l'étranger ;
- De proposer la politique du gouvernement dans le domaine de la protection économique de la production nationale, sa coordination et sa mise en œuvre, tel que la fixation des contingents d'importation, et ce après accord des autorités gouvernementales chargées des secteurs concernés ;
- De coordonner les actions menées par les organismes publics dans le domaine de la promotion commerciale extérieure et d'appuyer celles des entreprises privées ;
- De participer à la préparation et la conduite des négociations économiques et commerciales internationales qu'elles soient, multilatérales régionales ou bilatérales ;
- De s'assurer que les normes obligatoires et les autres mesures techniques appliquées à l'importation et à l'exportation ne s'opposent pas aux règles et disciplines convenues à l'échelon international.

**3) Les missions de l'ASMEX :**

- Promouvoir les exportations marocaines,
- Défendre les intérêts des exportateurs,
- Inciter les exportateurs marocains à une meilleure compétitivité pour mieux appréhender les marchés extérieurs,
- Assister les exportateurs dans le développement de leurs compétences,
- Mettre en place un système de veille économique internationale,
- Élargir le réseau B2B des exportateurs,
- Développer des partenariats multiformes avec les investisseurs étrangers.
- .....

**Application N° 3**

De nombreux pays en développement restent des marginaux de l'économie mondiale, car ils ne retirent aucun avantage significatif de la mondialisation des échanges commerciaux. La libéralisation du commerce ne peut qu'être bénéfique aux pays en développement, car elle augmente la croissance et favorise la création d'emplois. Toutefois, **la libéralisation du commerce** impose des coûts d'ajustement élevés, sous la forme de chômage élevés et de larges déficits commerciaux. De nombreux pays parmi les moins développés se sont avérés incapables de profiter du commerce mondial, faute d'avoir pu s'adapter à la demande grandissante pour les produits manufacturés, en restant fidèles à une structure d'exportation axée sur les matières premières. De plus, nombreux sont les pays qui ne sont pas dotés d'infrastructures et de ressources humaines qualifiées, indispensables au développement d'une véritable industrie de transformation.

**Traiter les questions ci-dessous avec soin :**

- 1) En quoi consiste la libéralisation des échanges internationaux ?
- 2) D'après le texte, la libéralisation des échanges profite-t-elle à tous les pays ?
- 3) Citez quelques mesures protectionnistes qui pourraient protéger les pays défavorisés.
- 4) Compléter le tableau ci-dessous à partir des données statistiques en millions de dirhams fournies en annexe ci-dessous relatives à la situation économique de trois pays pendant l'année 2022.

Eléments	Pays « A »	Pays « B »	Pays « C »
Importations	1 200	2 600	4 500
Exportations	4 500	1 350	3 000
Productions	8 000	7 000	7 000
Consommation intermédiaire	4 500	1 350	3 000
Impôts nets des subventions d'exploitation	300	700	500

Calculer :

- a) Les consommations apparentes ;

- b) Les taux de pénétration ;
- c) Les taux de couverture ;
- d) Les Valeurs ajoutées ;
- e) Les PIB (produit intérieur brut) ;
- f) Le Poids de la valeur ajoutée par rapport au PIB.

### *Corrigé N°3*

- 1) En la libre circulation des marchandises dans l'absence des barrières tarifaires et non tarifaires. La libéralisation des échanges est bénéfique pour les consommateurs à terme car elle peut aider à faire baisser les prix et à élargir la gamme de produits et de services de qualité qui leur est offerte. Les entreprises en bénéficient également puisqu'elle leur permet de diversifier les risques et de canaliser les ressources vers les domaines les plus rentables. Lorsqu'elle s'accompagne de politiques nationales appropriées, l'ouverture facilite aussi la concurrence, l'investissement et les gains de productivité.
- 2) La libéralisation des échanges ne profite pas à tous les pays, car de nombreux pays en développement restent marginalisés de l'économie mondiale et ne retirent aucun avantage significatif de la mondialisation des échanges commerciaux. Au contraire, ils sont exploités par les pays développés.
- 3) Le protectionnisme consiste à mettre en place :
  - Des droits de douane,
  - Des quotas d'importation
  - Des normes spécifiques pour diminuer les importations.
  - Il vise à favoriser les entreprises et travailleurs nationaux mais il peut, au final, pénaliser les consommateurs, l'investissement et l'innovation.
- 4) Calculer :
  - a) Les consommations apparentes = Production + Importations - Exportations  
**Pays A** =  $8\,000 + 1\,200 - 4\,500 = 4\,700$  M.MAD  
**Pays B** =  $7\,000 + 2\,600 - 1\,350 = 8\,250$  M.MAD  
**Pays C** =  $7\,000 + 4\,500 - 3\,000 = 8\,500$  M.MAD

$$\text{b) Taux de pénétration} = \frac{\text{Importations}}{\text{Consommation apparente}} \times 100$$

$$\text{Pays A} = \frac{1\ 200}{4\ 700} \times 100 = 25,53\%$$

$$\text{Pays B} = \frac{2\ 600}{8\ 250} \times 100 = 31,52\%$$

$$\text{Pays C} = \frac{4\ 500}{8\ 500} \times 100 = 52,94\%$$

$$\text{c) Taux de couverture} = \frac{\text{Exportations}}{\text{Importations}} \times 100$$

$$\text{Pays A} = \frac{4\ 500}{1\ 200} \times 100 = 375\%$$

$$\text{Pays B} = \frac{1\ 350}{2\ 600} \times 100 = 51,92\%$$

$$\text{Pays C} = \frac{3\ 000}{4\ 500} \times 100 = 66,67\%$$

$$\text{d) Valeur ajoutée} = \text{Production} - \text{Consommation intermédiaire} + \text{Impôt}$$

$$\text{Pays A} = 8\ 000 - 4\ 500 + 300 = 3\ 800 \text{ M.MAD}$$

$$\text{Pays B} = 7\ 000 - 1\ 350 + 700 = 6\ 350 \text{ M.MAD}$$

$$\text{Pays C} = 7\ 000 - 3\ 000 + 500 = 4\ 500 \text{ M.MAD}$$

$$\text{e) Le PIB (produit intérieur brut)} = \text{Somme des valeurs Ajoutées}$$

$$= 3\ 800 + 6\ 350 + 4\ 500 = 14\ 650 \text{ M.MAD}$$

$$\text{f) Le Poids de la valeur ajoutée par rapport au PIB} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{PIB}} \times 100$$

$$\text{Pays A} = \frac{3\ 800}{14\ 650} \times 100 = 25,93\%$$

$$\text{Pays B} = \frac{6\ 350}{14\ 650} \times 100 = 43,34\%$$

$$\text{Pays C} = \frac{4\ 500}{14\ 650} \times 100 = 30,71\%$$



**Application N° 4**

La société ARNAUD fabrique et commercialise des articles d'outillage.

Elle réalise 10 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, plus particulièrement à destination de l'union européenne.

Elle a toutefois amorcé une prospection des pays d'Afrique du Nord.

Suite à une commande émanant de la société PARMEC de Casablanca, le responsable des ventes export vous soumet un projet de contrat de vente (annexe 1).

**Travail à faire :**

- 1) Préciser la nature de chaque clause dans ce contrat.
- 2) Etudier ce contrat clause par clause en faisant apparaître
  - Les aspects positifs et les aspects négatifs,
  - Les éléments manquants.

**Annexe 1 : Projet de contrat de vente**

ARNAUD S.A.

Le 21/10/n

BP 75

94375 VITRY / Seine

CEDEX

Vitry/Seine,

Société PARMEC

F n° 6

CASABLANCA MAROC

Nous vous confirmons votre commande du 10/10/n et vous prions de trouver ci-dessous nos conditions de vente.

Contrat n° 5674

**Clause N° 1 :**

L'objet du contrat concerne :

- 2 tours HG 700
- 3 presses mécaniques BLITZ 70t
- 10 perceuses colonne syderic D 80

**Clause N° 2 :**

Le prix global du contrat couvre la totalité des prestations nécessaires à la réalisation de l'objet du contrat.

Le prix global est de 365000€ (trois cent soixante-cinq mille Euro). Ce prix est ferme et définitif.

**Clause N° 3 :**

- Facture commerciale
- Connaissance maritime net à bord
- Liste de colisage
- Certificat d'origine forma A

Ces documents seront envoyés dès l'embarquement des marchandises à la société PARMEC.

**Clause N° 4 :**

L'assurance et le transport de la marchandise sont à la charge du vendeur jusqu'à la mise à FOB. Le vendeur indiquera à l'acheteur 15 jours avant l'expédition des marchandises par fax, les nom et âge du navire, dates et heures de départ et arrivée.

**Clause N° 5 :**

Le vendeur est responsable de l'emballage. Le matériel sera expédié en conteneur FCL. Sur le conteneur seront indiqués : l'expéditeur, le destinataire, le port de déchargement et le numéro de contrat.

**Clause N° 6 :** La marchandise sera expédiée dans un délai de 4 semaines.

**Clause N° 7:** 25 % du montant du contrat ont été versés à la commande par virement SWIFT. Le solde (75 %) sera réglé par crédit documentaire irrévocable et confirmé ouvert en notre faveur à la BNP, Vitry/Seine.

Tous les frais inhérents à cet accreditif sont à la charge de la société PARMEC.

**Clause N° 8 :** Tout différend pouvant survenir à l'occasion de l'exécution de ce contrat sera soumis à la compétence des tribunaux de Paris.

Fait en 4 exemplaires, dont 2 pour le vendeur.

Date et signature

Date et signature

du vendeur	de l'acheteur
------------	---------------

**Corrigé N° 4**

1) Préciser la nature de chaque clause dans ce contrat.

Cluses	Intitulé de la clause
Clause N°1	L'objet du contrat
Clause N°2	Le prix
Clause N°3	Les documents de l'expédition
Clause N°4	L'assurance et le transport
Clause N°5	Le marquage et l'emballage
Clause N°6	Le délai de livraison
Clause N°7	Le paiement
Clause N°8	Le règlement des litiges

2) Etudier ce contrat clause par clause en faisant apparaître.

Cluses	Aspects positifs	Aspects négatifs
Clause N°1 : l'objet du contrat	Détail des marchandises	Y a-t-il des annexes décrivant chaque type de marchandise, afin de bien en préciser les caractéristiques ?
Clause N°2 : Prix	Prix facturé en Euro : pas de risque de change pour l'expéditeur.	Le prix de chaque article n'est pas précisé.
Clause N°3 : Documents	Rien à signaler	Préciser le nombre d'exemplaires de chaque document. Il est préférable d'envoyer les documents à la banque de l'acheteur.
Clause N° 4 : Assurance et transport	Peu de risques pour l'exportateur	Si c'est l'acheteur qui prend à sa charge les frais de transport, c'est en principe lui qui conclut le contrat de transport et donc qui indique au vendeur la

		compagnie maritime pour le chargement	
Clause N°5 : Marquage et emballage	Expédition en conteneur FCL : meilleure sécurité car : il n'y a pas de rupture de charge. Il est bon de ne pas indiquer la nature de la marchandise.	Rien à signaler	
Clause N°6 : Délai de livraison	Rien à signaler	Il faut préciser à partir de quelles dates débutent les 4 semaines (signature du contrat par exemple). Bien calculer ce délai sinon risque de pénalités de retard de livraison.	
Clause N°7 : Paiement	Crédit documentaire irrévocable et confirmé : bonne sécurité	Les frais de l'accréditif sont en principe partagés entre acheteur et vendeur, en payant les frais dans son pays.	
Clause N°8 : Règlement des litiges		Le droit applicable n'est pas précisé	
<p>Eléments manquants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'INCOTERM : Il semblerait que c'est FOB, mais il faut absolument le préciser,</li> <li>• Les conditions d'installation et de garantie des marchandises vendues,</li> <li>• Les conditions de service après-vente.</li> <li>• Que se passe-t-il en cas de retard de livraison ?</li> <li>• Le droit applicable en cas de litige .</li> </ul>			

**CHAPITRE 2 :  
LES PREALABLES D'UNE OPERATION D'IMPORT - EXPORT**

**Compétences visées :**

- Les techniques de recherche des clients à l'étranger ;
- Les techniques de Préparation de la commande ;
- Les modalités d'expédition de la marchandise ;
- Les modalités de réception de la marchandise ;
- Les modalités de règlements des fournisseurs.

**I) LA RECHERCHE DE CLIENTS ÉTRANGERS :**

Pour simplifier, nous pouvons uniquement affirmer qu'une entreprise qui désire exporter ses produits sur les marchés étrangers peut prendre contact avec une clientèle étrangère de plusieurs façons :

- Envoyer des offres de prix ;
- Répondre à des commandes reçues de clients ;
- Insérer des offres dans des journaux spécialisés ;
- Répondre à un appel d'offre ;
- Prospecter les marchés en organisant des voyages de prospection ou en participant à des manifestations commerciales internationales (foires et salons) à l'étranger ou au Maroc.

**II) LA PRÉPARATION DE COMMANDES ET SES OBJECTIFS :**

[https://www.youtube.com/watch?v=8OckvLoeyNA&ab\\_channel=LOGISTIQUEGESTIONLPCVERT](https://www.youtube.com/watch?v=8OckvLoeyNA&ab_channel=LOGISTIQUEGESTIONLPCVERT)



La préparation des commandes correspond au rassemblement des marchandises et des biens en fonction des commandes passées depuis un assortiment global donné.

Le traitement administratif des commandes a pour but d'établir le bon de préparation qui déclenchera le travail du préparateur des commandes.

L'ordre de préparation de commandes est transmis sous forme de listes de prélèvement ou par voie électronique au préparateur de commandes correspondant, ce dernier pouvant être un homme ou une machine.

Les deux principaux objectifs recherchés sont donc :

- Satisfaire la demande du client,
- Le coût économique optimum.

Il faudra pour cela atteindre le niveau de service exigé par le client :

- Livrer les bonnes références,
- En quantité voulue,
- En qualité souhaitée (en bon état),
- Dans les délais exigés par le client.

Et ce, au coût optimum de réalisation pour l'entreprise, c'est-à-dire par une recherche d'efficacité permanente des préparations de commande, dans son activité quotidienne.

La préparation matérielle des commandes doit respecter les étapes suivantes :

- Spécification des informations de transport
- Transport de la marchandise jusqu'à l'emplacement de dépôt
- Mise à disposition de la marchandise
- Déplacement du préparateur de commandes vers le lieu de mise à disposition
- Spécification des informations relatives au retrait
- Prélèvement des articles par le préparateur de commande
- Livraison du prélèvement
- Confirmation du processus de préparation ou des opérations de préparation
- Transport de l'unité ou les unités pour livraison
- Spécification des informations de transport
- Transport de l'unité ou les unités de mise à disposition partielle(s)

**Exemple :**

Entreprise			Bon de préparation de commande			
Date : 16/10/20	Opérateur : N° 24	Entrepôt : 2	Type d'envoi : Normal		Numéro d'expédition : 23	
Allée	Rayonnage	Niveau	Marchandise	Code produit	Quantité	Stock
5	D	1	Biscuits aux chocolat	Item 12	1	24
5	G	1	Sauce tomate	Item 02	1	17
5	D	4	Lotion après- rasage	Item 01	1	22
2	G	2	Spaghetti 500 g	Item 23	1	15
1	G	1	Haricots sauce tomate 500 g	Item 24	1	29
<b>Remarques :</b> Conteneur cassé allée 5, rayonnage I, niveau 1		<b>Remis par (signature) :</b>	<b>Reçu par (signature) :</b>	<b>Responsable (signature) :</b>		

**III) L'EXPÉDITION DE LA MARCHANDISE :**

[https://www.youtube.com/watch?v=DO\\_AdGVIljo&ab\\_channel=LOGISTIQUEGESTIONLPCEVERT](https://www.youtube.com/watch?v=DO_AdGVIljo&ab_channel=LOGISTIQUEGESTIONLPCEVERT)



Une fois la commande préparée, les marchandises sont confiées au service expédition qui est chargé de les remettre au client.

L'expédition des marchandises pour objectif d'envoyer les produits commandés dans un parfait état et en respectant les délais de livraison. Ainsi, l'exportateur doit contacter un emballer pour acheter l'emballage nécessaire à la protection de la marchandise, trouver un transporteur qui lui acheminera la marchandise de son atelier au port ou à l'aéroport (pré acheminement) ensuite, il s'occupera du transport de la marchandise de la frontière marocaine jusqu'à la frontière étrangère.

L'expédition des marchandises doit respecter ce qui suit :

### **A) La planification des livraisons à réaliser :**

L'expédition de marchandises est extrêmement liée au reste des opérations de l'entrepôt ; cela signifie :

- Connaître et confirmer les commandes qui seront préparées et expédiées dans la journée.
- Dresser la liste des commandes à préparer.
- Assigner les commandes aux transporteurs et leur indiquer l'heure à laquelle ils devront venir chercher la marchandise.
- Prévoir l'occupation des quais de chargement.
- Calculer l'espace nécessaire de la zone d'entreposage temporaire et des expéditions.

### **B) La consolidation et le tri des marchandises :**

La consolidation consiste à combiner et regrouper les marchandises provenant de différentes zones de l'entrepôt à un même endroit afin qu'elles soient expédiées.

Cette étape dépend bien évidemment de l'itinéraire de collecte des produits suivi.

### **C) Le contrôle des documents et le conditionnement :**

L'expédition de marchandises représente le dernier contact du produit avec l'entrepôt ; le contrôle des documents est nécessaire afin d'éviter les erreurs et de veiller à ce que le client reçoive ce qu'il avait commandé.

Pour ce faire, il est nécessaire de vérifier différents papiers (le bon de réception de la commande, le bon de prélèvement, le bon de livraison, la feuille de route, le connaissement, etc.) pour s'assurer que les produits commandés soient bien ceux de la palette ou du colis, et que toutes les informations concordent avec celles du logiciel de gestion d'entrepôt.

- D'une part, les opérateurs s'assurent que le poids et le volume de la commande respectent les normes des transporteurs pour procéder à son étiquetage.
- D'autre part, les marchandises sont emballées ou placées dans des cartons ou des palettes, puis elles sont scellées et filmées.

### **D) Le chargement des marchandises :**

Avant même de transférer les commandes vers le camion qui leur correspond, pour que tout soit en ordre, il est nécessaire de :

- Vérifier que le camion qui attend sur le quai soit le bon.

- Placer la marchandise de manière à équilibrer les charges. De plus, il est primordial que le camion soit parfaitement ancré aux quais de chargement.
- Remettre les documents au transporteur pour qu'il les signe.

Étant le dernier maillon de la chaîne dans l'entreprise, en cas de litige, le service expédition sera recherché en responsabilité. Ses obligations peuvent se définir sous trois aspects :

- L'aspect matériel,
- L'aspect économique,
- L'aspect psychologique.

**a) L'aspect matériel :**

Il doit assurer des livraisons conformes aux commandes et en état, ce qui signifie :

- Pour le client que les marchandises soient livrées en bon état et qu'elles correspondent en qualité et en quantité à son attente,
- Pour l'entreprise que les mouvements de marchandises soient conformes aux documents établis, ce qui permet de connaître avec exactitude le niveau d'activité du service et de l'entreprise par les inventaires statistiques, etc.

**b) L'aspect économique :**

Comme tout autre service, le service expéditions est responsable de sa rentabilité, c'est un élément important de la réussite commerciale.

La recherche de minimisation des charges d'expédition doit être permanente pour ne pas influencer de façon trop importante sur le prix de revient des produits.

**c) L'aspect psychologique :**

Le service expédition représente l'image de marque de la société. Son action est souvent déterminante auprès de la clientèle :

- Par la qualité du service rendu
- Par la ponctualité des livraisons

### IV) LA RÉCEPTION DE LA MARCHANDISE :

[https://www.youtube.com/watch?v=iNEcZYrs8XU&t=697s&ab\\_channel=CarolineFrigeri](https://www.youtube.com/watch?v=iNEcZYrs8XU&t=697s&ab_channel=CarolineFrigeri)



Après l'expédition de la marchandise, l'exportateur doit être certain que son client étranger a pu réceptionner la marchandise dans les délais.

C'est ainsi que la réception de marchandises fait partie des processus les plus importants d'un entrepôt. Lorsqu'elle est mal gérée, elle peut donner lieu à de nombreuses erreurs de stocks limitant la productivité de l'entreprise.

Pour ce faire, il faut connaître l'ensemble des tâches impliquées et divisé en quatre grandes étapes :

### **A) La planification et l'information :**

Afin que les marchandises circulent efficacement, il est important de planifier les entrées de marchandises. Le processus de réception de marchandises dépend :

- De la bonne coordination la Supply Chain « représente la chaîne d'approvisionnement qui permet à une entreprise de livrer un produit à un client »,
- De la bonne gestion des approvisionnements et des achats.

### **B) Le déchargement et la gestion des quais de chargement :**

Cette étape peut faire référence :

- Au déchargement des marchandises des camions.
- Au transport des produits vers la zone de réception ou de consolidation.
- À l'entreposage des références sur les rayonnages.

Il faut suivre le protocole qui permet aux employés chargés de réceptionner les marchandises de savoir comment réaliser les tâches qui leur sont assignées, et quels engins de manutention utiliser.

### **C) Le contrôle qualité de la marchandise reçue :**

Lors de la réception de marchandises, les opérateurs doivent contrôler les bons de livraison, l'état des emballages, et s'assurer que les quantités, les modèles et les caractéristiques des produits, correspondent à la commande au fournisseur.

Certaines entreprises procèdent à un contrôle qualité plus approfondi et placent les marchandises en quarantaine, dans une zone isolée conçue à cet effet et ce notamment lorsqu'il s'agit :

- De matières premières.
- D'aliments ou de médicaments : certains nécessitent des conditions de stockage spéciales afin de ne pas rompre la chaîne du froid.
- Des matières dangereuses : des normes de transport et d'emballage régulent les processus de chargement et de déchargement des produits, pour lesquels la manipulation comporte des risques.

### **D) L'étiquetage, la consolidation et l'adressage des marchandises :**

Il est important d'enregistrer toutes les données relatives aux marchandises afin de les tracer à chaque instant. Les fiches de réception regroupent d'importantes informations telles que :

- Le numéro ou le code de commande.
- Le bon de livraison.
- Le résultat du contrôle qualité.
- La description, l'identification des marchandises et des quantités reçues.

### **V) LE PAIEMENT DES FOURNISSEURS ÉTRANGERS :**

Les risques de paiement international sont accentués par les factures politiques, économiques et conjoncturels des différents pays. Sans parler des différences culturelles dans les pratiques commerciales. Aussi, lorsqu'une entreprise traite avec des fournisseurs étrangers, elle doit veiller à bien choisir son mode de paiement.

Pour payer une facture en devise étrangère, les moyens de paiement à l'international autorisés sont les suivants :

- **Le Virement bancaire international** : le plus rapide et le moins coûteux. Toutefois ; le virement bancaire international est à la charge de l'importateur.

- **Le Chèque** : l'entreprise débitrice devra envoyer le chèque à l'encontre du fournisseur afin d'encaisser le paiement. Le fournisseur devra en outre se rapprocher de son établissement bancaire pour le créditer sur son compte professionnel. Toutefois, les réglementations changent selon les pays vis-à-vis du paiement par chèque.
- **Le Crédit documentaire** : il s'agit d'un engagement écrit, pris par votre banque, de payer à votre fournisseur un montant déterminé à une certaine date, et ce, en échange des documents conformes prévus dans le cadre de l'ouverture d'un crédit documentaire.
- **L'Effet de commerce** peut prendre la forme d'une lettre de change (document écrit émis par l'exportateur qui va donner l'ordre à son client de payer le montant à une date donnée.) ou d'un billet à ordre dont l'écrit est émis par l'entreprise débitrice.

**Remarque :**

De tous les moyens de paiement à l'international suscités, le crédit documentaire est le plus privilégié par de nombreuses entreprises internationales. Très sécurisé, il répond à des règles identiques dans tous les pays.

***Application N°1 :***

Vous êtes réceptionnaire dans les Etablissements S.E.A ; 14 Place Baja ; CASABLANCA  
En date du 5 juin, Monsieur El Ayoubi, le chauffeur des transports Bouzid à Settat, vous livre 56 cartons. (N° véhicule de transport : AAAA.). Il est 10 h 30.

Cette livraison fait suite à votre commande n° 7520 du 04/05/XXXX chez votre fournisseur :

Les Ets SCHUP, 7 Rue du Commerce, Zone Industrielle, 44000 SAINT NAZAIRE.

Vous faites les contrôles nécessaires et complétez les documents relatifs à cette livraison.

Vous disposez pour cela :

- a) Du double du bon de commande (repère 1)
- b) Du récépissé d'expédition remis par le chauffeur (repère 2)
- c) Du bon de livraison reçu la veille par courrier (repère 3)
- d) D'un bon de réception (repère 4)

Au moment du contrôle, vous constatez les faits suivants :

1) Au déchargement du véhicule : Que les colis n° 53 et 55 sont enfoncés à la partie supérieure

2) A l'ouverture des colis : Qui vous manque :

- 5 contrôleurs NIW K504
- 1 voltmètre NV 500
- 4 coffrets à encastrer UK126N sont écrasés (dans le colis n° 55)
- Qu'aucun article n'a été endommagé dans le colis n° 53
- Que vous avez reçu en plus 2 coffrets d'habillage AH 113

Vous terminez cette réception et vous libérez le chauffeur à 10 h 50.

**ANNEXE 1 :**

<p><b>BON DE COMMANDE</b> N° 7520 du 4 mai XXXX</p>				
<p>Ets S E A 14, Place Baja CASABLANCA</p>		<p>Ets SCHUP 7, Rue du Commerce Zone Industrielle 44000 ST NAZAIRE</p>		
<p>Messieurs, Nous vous passons COMMANDE des fournitures ou travaux suivants, aux conditions générales d'achat stipulées au verso et aux conditions particulières ci-dessous :</p> <p>Délai : 1 mois Mode d'expédition : Transports V.R.D. Emballage : Carton Port : payé</p>		<p>Expédition à notre nom à la même adresse.</p>		
<p>CONDITIONS DE REGLEMENT : Par traite acceptée ou billet à ordre émis par nos soins payable à 90 jours fin de mois.</p>				
REFERENCES ARTICLES	DESIGNATION	Quantité	Prix Unit. H.T. en Euros	PRIX TOTAL H.T. en Euros
01,873	Relais différentiels RDI 300	100	72,32	7232,00
09,073	Contrôleurs d'isolement NIW.K 50.4	25	657,97	16449,25
06,006	Petit transformateur TR 202	20	25,34	506,80
04,126	Voyant lumineux sans calotte BPL 3	300	4,94	1482,00
04,610	Voltmètre NV 500	15	65,07	976,05
04,605	Ampèremètre Q/25 A NA25	25	97,55	2438,80
04,802	Sonnerie 220V - SO 220	110	7,61	837,63
14,014	Coffret EJP mono	30	134,80	4044,00
14,031	Coffret à encastrer UK 126 N	50	49,01	2450,62
14,009	Coffret d'habillage 300x130x575 AH113 avec porte	30	51,13	1533,94

## M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

---

<u>SIGNATURE</u> :	MONTANT TOTAL H.T.	37951,09
--------------------	--------------------	----------

### ANNEXE 2 :

# M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

2 Exemple de destinataire / Copy for consignee

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE (CMR) INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

Pays/Country No 24382

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) / Sender (name, address, country) <b>Et SCHUP 7 rue du Commerce zone Industrielle ST MAZARE</b>		6 Transporteur (nom, adresse, pays, adresse télégraphique) / Carrier (name, address, country, telex reference) <b>TRANSPORT V.R.D. Rue HOUTAYA TANGER</b>	
2 Destinataire (nom, adresse, pays) / Consignee (name, address, country) <b>Et. S.E.A. 14 Place TAJA CASABLANCA</b>		7 Transporteurs successifs / Successive carriers Nom / Name Adresse / Address Pays / Country Reçu et acceptation / Receipt and Acceptance Date Signature	
3 Preu en charge de la marchandise / Taking over the goods Lieu / Place: <b>ST MAZARE</b> Pays / Country: <b>FRANCE</b> Date: <b>12/05/XXXX</b> Heure d'arrivée / Time of arrival Heure de départ / Time of departure		8 Réserve 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: <b>CASABLANCA</b> Pays / Country: <b>MAROC</b> Heure d'ouverture du dépôt / Warehouse opening hours		9 Documents remis au transporteur par l'expéditeur / Documents handed to the carrier by the sender	
5 Instructions de l'expéditeur / Sender's instructions	10 Marchés et numéros / Marks and bills	11 Nombre de colis / Number of packages <b>56</b>	12 Mode d'emballage / Method of packing <b>coutons</b>
13 Nature de la marchandise / Nature of the goods <b>Appareillage électrique</b>		14 Poids brut, kg / Gross weight in kg <b>927 Kg</b>	15 Cubage m <sup>3</sup> / Volume in m <sup>3</sup>
16 Conventions particulières entre l'expéditeur et le transporteur / Special agreements between the sender and the carrier		17 À payer par / To be paid by Expéditeur / Sender Destinataire / Consignee Prix de transport / Carriage charges Frais accessoires / Supplementary charges Droits de douane / Customs duties Autre frais / Other charges	
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 Établi à / Established at		20. / on	
22 <b>12/05/XXXX</b> <b>Mr SCHUP</b>		23 <b>12/05/XXXX</b> 	
Signature et timbre de l'expéditeur / Signature or stamp of the sender		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 adresses indiquées doivent être vérifiées par le destinataire / The above addresses must be checked by the consignee

1 - 5 - 9 - 16 - 18 - 22

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

No 24382

## ANNEXE 3:

Ets S C H U P 7, Rue du Commerce Zone Industrielle 44000 SAINT NAZAIRE		<b>B O N D E L I V R A I S O N</b> N° 96201 du 4 juin XXXX  E T S S E A 14, Place Baja CASABLANCA	
<u>CONCERNE VOTRE COMMANDE</u> N° 7520 DU 04 MAI XXXX			
Référence	DESIGNATION	QUANTITES	
		Commandées	Livrées
01,873	Relais différentiels RDI 300	100	100
09,073	Contrôleur d'isolement NIW K 50.4	25	25
06,006	Petit transformateur TR 20L	20	20
04,126	Voyant lumineux sans calotte BPL 3	300	300
04,610	Voltmètre NV 500	15	15
04,605	Ampèremètre Q/25 A NA 25	25	25
04,802	Sonnerie 220V. S0 220	110	110
14,014	Coffret EJP Mono	30	30
14,031	Coffret à encastrer UK 126 N	50	50
14,009	Coffret d'habillage avec porte AH 113	30	30
NOMBRE DE COLIS      56		POIDS                      927 kg	EMBALLAGE : Cartons
<u>Observations :</u>     		MODE D'EXPEDITION : Transports V.R.D. Rue Houtaya TANGER	
		<u>Reçu le :</u>  	<u>Visa du Réceptionnaire :</u>  

**ANNEXE 4 :**

<b>BON DE RECEPTION</b>						
<u>NOM ET ADRESSE DU FOURNISSEUR</u>			<u>NOM ET ADRESSE DU TRANSPORTEUR</u>			
<u>DATE DE LA COMMANDE</u>			<u>NOM DU CHAUFFEUR LIVREUR</u>			
<u>NUMERO DE LA COMMANDE</u>			<u>NUMERO D'IMMATRICULATION DU VEHICULE</u>			
REFERENCES	DESIGNATIONS	QUANTITES COMMANDEES	QUANTITES ANNONCEES	QUANTITES ACCEPTÉES	QUANTITES REFUSEES	OBSERVATIONS
<u>OBSERVATIONS :</u>				<u>DATE DE LA RECEPTION</u>		
<u>N° DU RECEPISSE D'EXPEDITION ET LA DATE :</u>				NOM & SIGNATURE DU RECEPTIONNAIRE		

--	--

*Corrigé N°1*

**ANNEXE 1 :**

**Consigne :** Vérifier ce bon de commande ; c'est le document de base :

<b>REFERENCE S ARTICLES</b>	<b>DESIGNATION</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix Unit. H.T. en Euros</b>	<b>PRIX TOTAL H.T. en Euros</b>
01,873	Relais différentiels RDI 300	100	72,32	7 232,00
09,073	Contrôleurs d'isolement NIW.K 50.4	25	657,97	16 449,25
06,006	Petit transformateur TR 202	20	25,34	506,80
04,126	Voyant lumineux sans calotte BPL 3	300	4,94	1 482,00
04,610	Voltmètre NV 500	15	65,07	976,05
04,605	Ampèremètre Q/25 A NA25	25	97,55	2 438,80
04,802	Sonnerie 220V - SO 220	110	7,61	837,63
14,014	Coffret EJP mono	30	134,80	4 044,00
14,031	Coffret à encastrer UK 126 N	50	49,01	2 450,62
14,009	Coffret d'habillage 300x130x575 AH113 avec porte	30	51,13	1 533,94

**BON DE COMMANDE**

N° 7520 du 4 mai XXXX

Ets S E A  
14, Place Baja  
CASABLANCA

Ets SCHUP  
7, Rue du Commerce  
Zone Industrielle  
44000 ST NAZAIRE

Messieurs,  
Nous vous passons COMMANDE des fournitures ou travaux suivants, aux conditions générales d'achat stipulées au verso et aux conditions particulières ci-dessous :  
Délai : 1 mois  
Mode d'expédition : Transports V.R.D.  
Emballage : Carton  
Port : payé

Expédition à notre nom à la même adresse.

CONDITIONS DE REGLEMENT : Par traite acceptée ou billet à ordre émis par nos soins payable à 90 jours fin de mois.

## M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

---

<u>SIGNATURE</u> :	MONTANT TOTAL H.T.	37951,09
--------------------	--------------------	----------

**ANNEXE 2 :**

**Consigne :** Comparer ce document du transport avec le bon de commande et consulter les réserves.

2 Exemple de destinataire Copy for consignee		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE (CMR) INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE		Pays/Country		No 24382
1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country) <b>ETI SCHUP 7 rue du Commerce Zone Industrielle ST NAZAIRE</b>		6 Transporteur (nom, adresse, pays, adresse référencée) Carrier (name, address, country (by reference)) <b>TRANSPORT U. R. D. Rue HOUTAYA TANGER</b>		7 Transporteur successeur / Successive carrier Nom / Name Adresse / Address Pays / Country Reçu d'acceptation / Receipt and Acceptance Date Signature		
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country) <b>ETA. S.E.A. 14 Place TAJA CASABLANCA</b>		3 Prise en charge de la marchandise / Taking over the goods Lieu / Place <b>ST NAZAIRE FRANCE</b> Date <b>12/05/XXXX</b> 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 <b>CASABLANCA</b> Pays / Country <b>MAROC</b> Heure 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 Mercures et numéros Marks and Nos	11 Nombre de colis Number of packages <b>36</b>	12 Mode d'emballage Method of packing <b>Carton</b>	13 Nature de la marchandise Nature of the goods <b>Appareillage électrique</b>	14 Poids net, kg Gross weight in kg <b>927 Kg</b>	15 Cubage m3 Volume in m3	
15 Convénients particuliers entre l'expéditeur et le transporteur Special agreements between the sender and the carrier		16 Autres indications utiles Other useful particulars		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 Autres frais / Other charges		
18		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 Etabli à / Established at		22		24 Marchandises reçues / Goods received Heure d'arrivée / Time of arrival Heure de départ / Time of departure Lieu / Place		
22 <b>12/05/XXXX Mr SCHUP</b> Signature ou timbre de l'expéditeur Signature or stamp of the sender		23 <b>12/05/XXXX</b> Signature ou timbre du transporteur Signature or stamp of the carrier		24 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 dates d'arrivée ou de départ doivent être indiquées par le transporteur.  
The dates of arrival and departure must be filled in by the carrier.

Le destinataire est responsable de l'expédition.  
To be completed with the sender's responsibility.

1 - 5, 9 - 16, 18 - 22

No 24382

**Réserves du transporteur :**

**Colis n° 55 enfoncé à la partie supérieure contenant 4 coffrets UK 126 N  
Réf. 14031 écrasés.**

**ANNEXE 3 :**

**Consigne :** comparer ce document du transport avec le bon de commande et noter les observations.

Ets S C H U P 7, Rue du Commerce Zone Industrielle 44000 SAINT NAZAIRE		<b>BON DE LIVRAISON</b> N° 96201 du 4 juin XXXX  ETS S E A 14, Place Baja CASABLANCA	
<u>CONCERNE VOTRE COMMANDE</u> N° 7520 DU 04 MAI XXXX			
Référence	DESIGNATION	QUANTITES	
		Commandées	Livrées
01,873	Relais différentiels RDI 300	100	100
09,073	Contrôleur d'isolement NIW K 50.4	25	25
06,006	Petit transformateur TR 20L	20	20
04,126	Voyant lumineux sans calotte BPL 3	300	300
04,610	Voltmètre NV 500	15	15
04,605	Ampèremètre Q/25 A NA 25	25	25
04,802	Sonnerie 220V. S0 220	110	110
14,014	Coffret EJP Mono	30	30
14,031	Coffret à encastrer UK 126 N	50	50
14,009	Coffret d'habillage avec porte AH 113	30	30
NOMBRE DE COLIS : 56		POIDS : 927 kg	EMBALLAGE : Cartons
<b>Observations la livraison :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manque 5 contrôleurs NIW K 50.4</li> <li>• Manque 1 voltmètre NV 500</li> <li>• Voir réserves sur document de transport</li> </ul>		<b>MODE D'EXPEDITION :</b> Transports VALLON La Croix Chevalier 44000 MONTOIR DE BRETAGNE	
		<u>Reçu le :</u> 5 juin XXXX	<u>Visa du Réceptionnaire</u> X

**ANNEXE 4 :**

<b>BON DE RECEPTION</b>						
Ets SCHUP 7, Rue du Commerce Zone Industrielle 44000 St NAZAIRE				Transports BOUZID SETTAT		
4/05/XXXX				M. El Ayoubi		
COMMANDE NUMERO : 7520				VEHICULE N° .....-.....-.....		
REFERENCES	DESIGNATIONS	QUANTITES COMMANDEES	QUANTITES ANNONCEES	QUANTITES RECUES	QUANTITES REFUSEES	OBSERVATIONS
01,873	RDI 300	100	100	100		
09,073	NIW.K504	25	25	20		Manque 5
06,006	TR 20L	20	20	20		
04,126	BPL 3	300	300	300		
04,610	NV 500	15	15	14		Manque 1
04,605	Q/25 A NA 25	25	25	25		
04,802	S0 220	110	110	110		
14,014	EJP Mono	30	30	30		
14,031	UK 126 N	50	50	46	4	4 coffrets écrasés Litige transport
14,009	AH 113	30	30	32	2	A reprendre
<b>OBSERVATIONS :</b> Voir réserves Récépissé n° 0191851				Le 5/06/XXXX		
N° DU RECEPISSE D'EXPEDITION : 8554 Le 12 mai XXXX				NOM & SIGNATURE DU RECEPTIONNAIRE  X		

**CHAPITRE 3**  
**LES ACTIVITÉS DE L'ENTREPOSAGE**

**Compétences visées :**

- Définir l'entrepôt
- Reconnaître les différents types de structures des entrepôts
- Reconnaître les différents types d'installations techniques disponibles sur les plates formes
- Reconnaître les différents types d'équipements et de moyens de manutentions
- Reconnaître les obligations légales et juridiques régissant les activités d'entreposage

**SECTION 1 : DÉFINIR L'ENTREPÔT :**

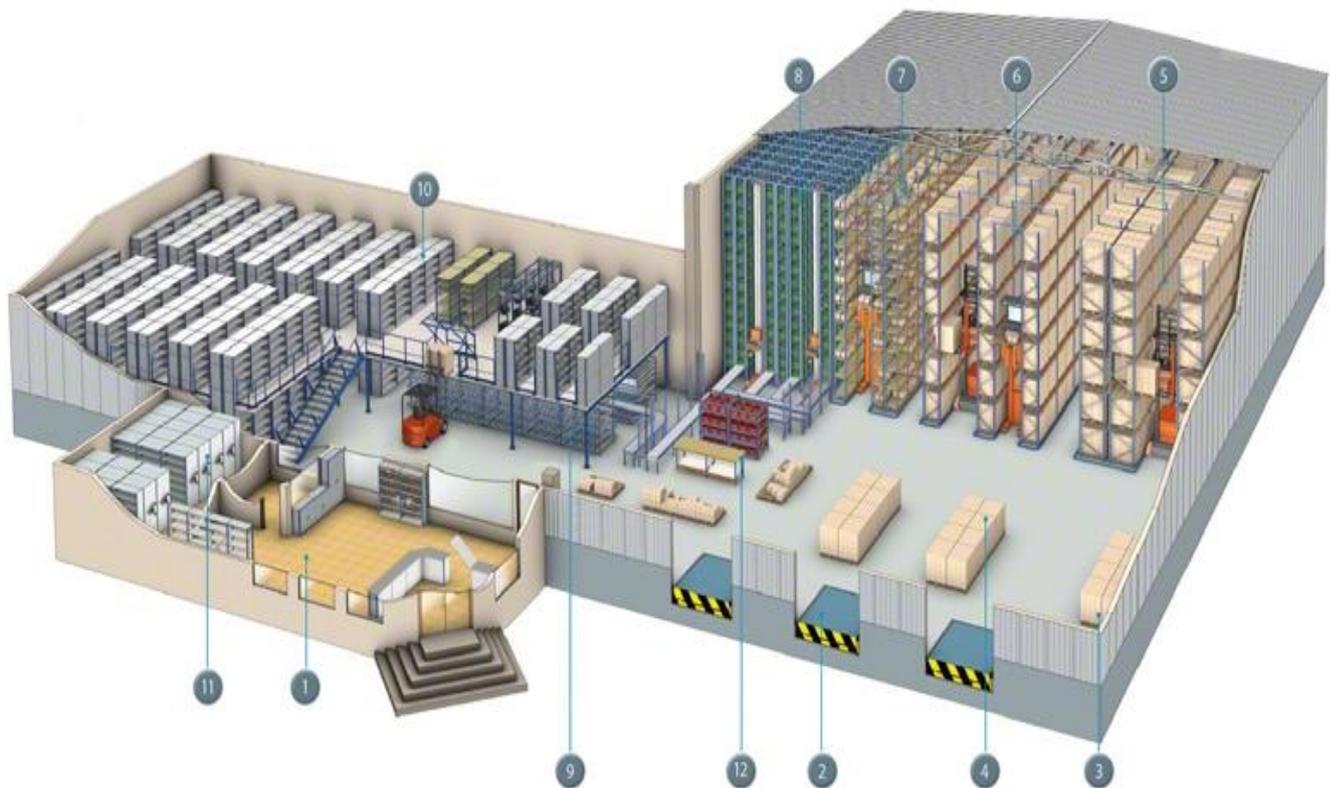
**I) DEFINITION :**

Un entrepôt est une installation qui, à l'aide d'équipements de stockage, d'engins de manutention, de ressources humaines et de moyens de gestion, contrôle les écarts entre les flux d'entrée de marchandises (provenant des fournisseurs, des sites de fabrication, etc.) et de sortie (marchandise destinée à la production, à la vente etc.). Ces flux ne sont généralement pas coordonnés, ce qui implique la mise en place d'une logistique de stockage optimale.

**II) LES COMPOSANTES DE L'ENTREPOT :**

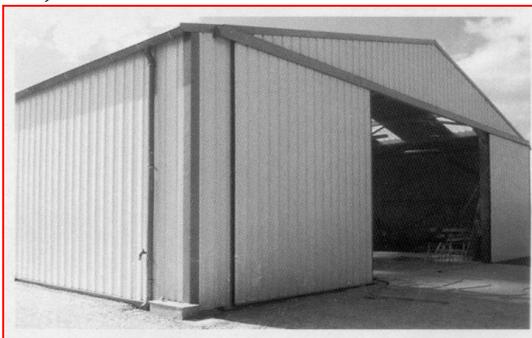
<https://www.privhosting.com/explication-de-larchitecture-de-lentrepot-de-donnees-types-et-composants-de-niveau/>

L'entrepôt peut être divisé en secteurs en fonction du produit manipulé ou du mode opératoire. Sur la figure suivante retrouvez un exemple de ce type d'organisation :



- 1) Bureaux administratifs de services
- 2) Quais de chargement et de déchargement.
- 3) Réception et vérification.
- 4) Expéditions.
- 5) Rayonnages pour produits à forte rotation ou volumineux.
- 6) Picking de produits sur palettes à forte rotation
- 7) Rayonnages pour produits de formes irrégulières.
- 8) Magasin automatique de composants à rotation moyenne.
- 9) Rayonnages pour composants à forte rotation.
- 10) Rayonnage pour composants à faible rotation.
- 11) Rayonnages pour produits de grande valeur.
- 12) Zone d'emballage et de consolidation.

**A) LES BATIMENTS :**



Bâtiment standard



Bâtiment semi-circulaire

Les entrepôts et bâtiments de stockage sont à considérer dans le cadre de la distribution physique des produits qui reprend l'ensemble des opérations de transport, manutention et de stockage et qui permet l'acheminement des produits (finis ou semi-finis) depuis le producteur jusqu'au client.

On retrouve donc des entrepôts spécifiques pour :

- Le frais (entre 0 et 4 °C ou entre 4 et 8 °C) ;
- Le surgelé (entre -18 et -25 °C) ;
- Les matières dangereuses (sprinkler, système anti-débordement, collecte des écoulements, portes coupe-feu...) ;
- Les silos à plat (ventilation pour l'humidité et les poussières).

Il existe trois types d'infrastructures logistiques :

**a)** L'entrepôt : c'est une unité de stockage pour des marchandises. On distingue deux types d'entrepôts :

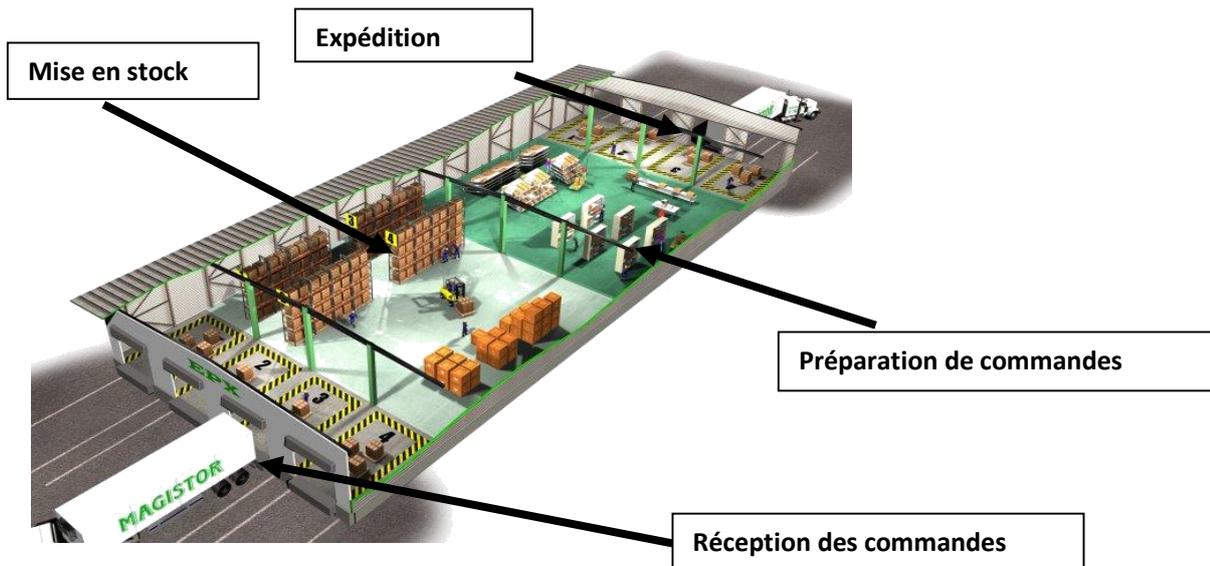
- L'entrepôt-usine a pour fonction de stocker à la sortie des chaînes de fabrication,
- L'entrepôt central centralise les stocks en provenance de plusieurs unités de production.

Il est donc approvisionné par les entrepôts des usines.

**b)** Le dépôt régional : c'est une unité de stockage de marchandises localisée près des lieux de distribution.

**c)** La plate-forme : c'est une unité d'aiguillage de la marchandise vers les points de livraison. Elle n'a pas vocation à stocker. Elle ne conserve les produits que le temps d'optimiser l'organisation des tournées.

### Exemple d'organisation d'un entrepôt



Les bâtiments de stockage sont des constructions abritant divers espaces affectés aux activités suivantes :

- La réception des commandes,
- Le contrôle et conditionnement éventuels,
- Le stockage,
- La préparation des commandes,
- L'emballage et conditionnement divers,
- L'expédition.

### **B) LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES :**

Le responsable d'entrepôt est la personne chargée de superviser tout ce qui se passe dans un entrepôt. Sa mission est de planifier, diriger et coordonner les l'approvisionnement, le réapprovisionnement, le stockage et la distribution des matériaux et des produits de l'entreprise.

**Le directeur du site encore appelé Responsable d'entrepôt doit :**

- Être en lien avec les partenaires sociaux ;
- Prendre le temps de voir les employés sur leur poste de travail
- Mettre les équipes en confiance
- Écouter et impliquer les employés pour qu'ils réfléchissent aux problématiques de l'entrepôt.

**Le personnel :** Le personnel peut se diviser en trois classes :

- Le personnel d'exécution : Il est :
  - ✓ Chargé de la manutention
  - ✓ Conducteur d'engins
  - ✓ Emballeurs
  - ✓ Contrôleurs, pointeurs
  - ✓ Chauffeurs-livreurs
- Le personnel administratif : C'est un
  - ✓ Agent de planning

- ✓ Rédacteur des documents d'expédition et de transport
- ✓ Fichiste (gestion des emballages)
  
- Le personnel d'encadrement : Il est :
  - ✓ Responsable du service
  - ✓ Chef d'équipe de manutention
  - ✓ Responsable de l'emballage.

Chacun d'entre eux doit être compétent pour mener à bien la tâche qui lui est impartie.

Enfin, comme pour le matériel, un personnel pléthorique ne peut freiner l'activité et la qualité du service.

### **C) LES EQUIPES ET LES MOYENS DE MANUTENTION :**

Les services réceptions utilisent des engins adaptés à leur activité qui va dépendre des fréquences des déchargements, des caractéristiques des charges ainsi que de leurs supports.

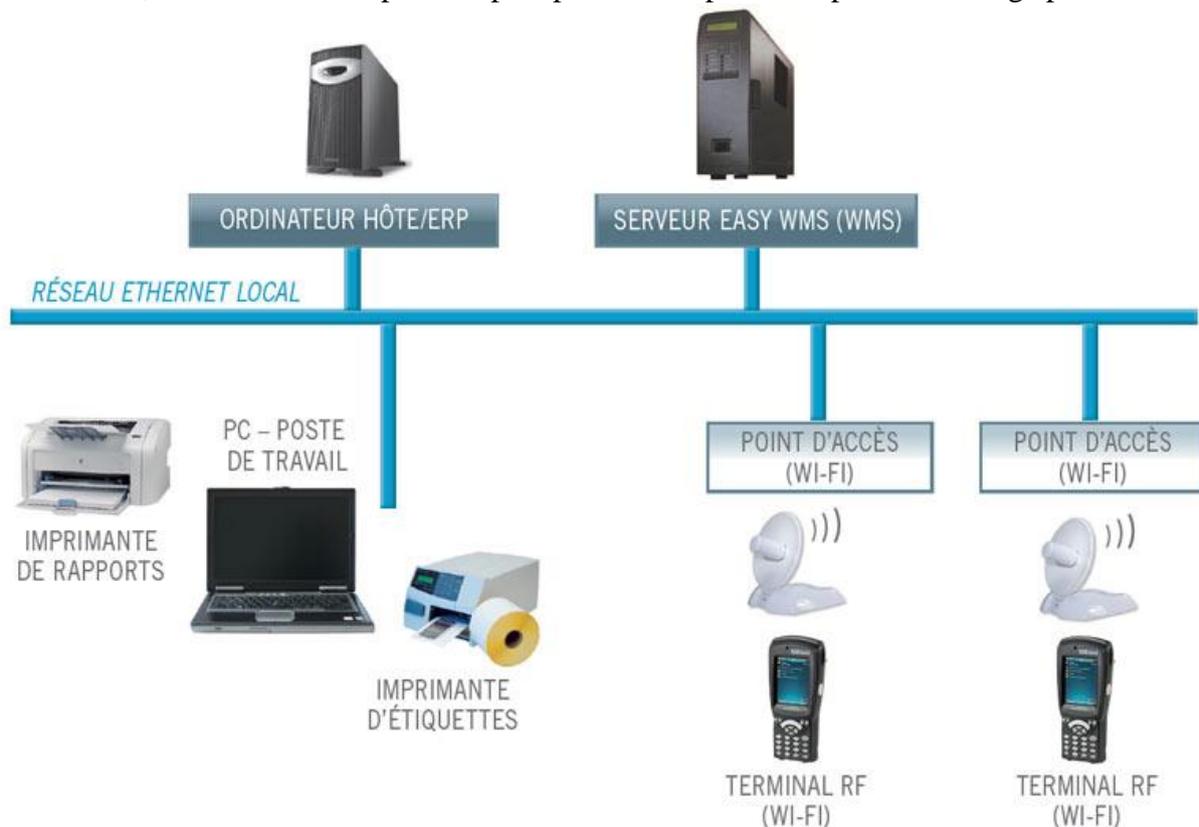
### **D) LE SYSTÈME DE GESTION DES FLUX WMS :**

Un WMS, ou logiciel de gestion d'entrepôt, est un outil que l'on utilise pour contrôler, coordonner et optimiser les mouvements, processus et opérations spécifiques à un entrepôt.

Même si l'analyse des flux et la détermination du type de méthode de stockage conditionnent le réglage et le paramétrage spécifique du logiciel de gestion, tout logiciel doit pouvoir réaliser des fonctions de base telles que :

- Gestion des entrées : la réception, la saisie de données logistiques et l'étiquetage des conteneurs et de la marchandise
- Localisation des unités de charge : le stockage en fonction de règles et de stratégies, le "cross-Docking" qui permet de réduire les mouvements de la marchandise,
- Le réassort et l'allotissement : a également comme objectif la réduction des mouvements de la marchandise au sein de l'installation.
- Contrôle des stocks : le WMS doit pouvoir fournir des informations complètes et utiles sur le stock. Pour ce faire, il utilise plusieurs fonctions.
  - ✓ L'affichage du plan de l'entrepôt ;
  - ✓ La gestion des emplacements ;
  - ✓ La gestion des états du stock,
  - ✓ Le calcul de la rotation des articles ;
  - ✓ Le comptage et l'inventaire.
- Contrôle des sorties : le système de gestion contrôle également les sorties de produits  
Les principales fonctions de cette phase du stockage commencent par
  - ✓ La gestion de la préparation de la marchandise ;
  - ✓ La gestion dans les moindres détails les opérations à effectuer, telles que les processus de picking, par exemple. À cet effet, le système définit et guide les parcours du personnel assigné à cette tâche, ainsi que la présentation des articles.
  - ✓ L'étiquetage des expéditions.
  - ✓ Lors de la sortie, la documentation relative aux expéditions est préparée.
  - ✓ Suite à ces opérations, le WMS gère les processus de chargement des expéditions dans les véhicules.
  - ✓ Enfin, le WMS peut aussi gérer la dernière phase des opérations de sortie, autrement dit la communication de la clôture de l'expédition à l'ERP.

Ci-dessous, retrouvez un récapitulatif plus précis des opérations prises en charge par le WMS.



### III) LES ACTIVITES DE L'ENTREPOSAGE :

La logistique de l'entreposage, c'est l'activité qui consiste à gérer les flux de marchandises. La gestion proprement dite a lieu dans un entrepôt, un bâtiment spécialement conçu pour stocker, préserver et conserver les matériaux ou les marchandises pendant toute la durée nécessaire.

Les activités effectuées dans un entrepôt sont principalement des tâches de :

#### A) LA GESTION DES ACHATS :

Il s'agit de la gestion des achats : c'est le point de départ de tous les différents flux et processus qui interviennent par la suite. Sans achat de marchandises, pas de production, pas de stock et pas de livraison. La gestion des achats consiste à traiter les commandes et les paiements des clients.

#### B) LE CONDITIONNEMENT DES PRODUITS ET MARCHANDISES :

Les marchandises fabriquées doivent être emballées. L'emballage des produits est l'une des étapes clés de l'entreposage. C'est en effet à ce moment que les conditions de transport peuvent être impactées par les choix de l'entreprise.

#### C) LA GESTION DES STOCKS :

Pour l'entreprise, cela implique une bonne gestion de ses stocks en temps réel pour envoyer les marchandises et produits aussi vite que possible.

#### D) LA LIVRAISON DES MARCHANDISES :

La gestion de la livraison représente donc une part importante des activités de la logistique. Compte tenu de toutes les contraintes et de tous les obstacles potentiels auxquels l'entreprise peut faire face, cette activité doit faire l'objet d'une stratégie minutieuse.



## SECTION 2 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE STRUCTURES DES ENTREPÔTS :

### I) LES TYPES DE STRUCTURES DES ENTREPÔTS :

L'activité économique d'une entreprise peut parfois exiger un ou plusieurs types d'entrepôts qui doivent être aménagés en fonction des besoins spécifiques de leur fonctionnement et conformément aux restrictions ou aux possibilités de chaque emplacement, ainsi que de son environnement.

La meilleure manière de classer ces différents types d'entrepôts, est de les regrouper selon leurs caractéristiques communes.

- **Selon la nature du produit**, on trouve des entrepôts spécialisés dans les bobines, les produits inflammables, les profils, le petit matériel, les pièces de rechange, les denrées périssables, etc., mais aussi des entrepôts d'utilisation générale.
- **Selon le flux des matériels**, les installations peuvent être regroupées en installations destinées au stockage de matières premières, de composants, de produits semi-ouvrés et de produits finis. Il peut également s'agir d'entrepôts intermédiaires, de dépôts, de magasins de distribution, etc.
- **En fonction de leur localisation**, on parlera d'entrepôts centraux, régionaux et de transit.
- **Selon leur degré de mécanisation**, ils seront manuels, classiques ou automatiques.

### II) LES ELEMENTS DETERMINANTS POUR LE CHOIX D'UNE STRUCTURE :

Il s'agira dans un premier temps de choisir le type d'entrepôt en fonction de la marchandise à stocker.

Dans un second temps de définir un cahier des charges au niveau des flux de marchandise.

Et enfin de choisir la taille d'entrepôt qui puisse convenir.

Le choix d'un entrepôt dépendra de plusieurs facteurs, notamment :

- L'emplacement géographique** : L'emplacement de l'entrepôt doit être choisi en fonction de l'emplacement des clients et des fournisseurs afin de réduire les temps de livraison et les coûts d'expédition.
- La taille de l'entrepôt** : La taille de l'entrepôt doit être suffisante pour répondre aux besoins de stockage actuels et futurs pour éviter de manquer d'espace à l'avenir.
- La sécurité de l'entrepôt** : La sécurité de l'entrepôt doit être prise en compte, notamment la sécurité des biens stockés, la sécurité des employés et la sécurité des visiteurs. Les entrepôts doivent avoir des mesures de sécurité appropriées en place, telles que des systèmes d'alarme, des caméras de surveillance, des contrôles d'accès et des gardes de sécurité.
- Les coûts associés** : Les coûts d'externalisation de la logistique peuvent varier en fonction de la localisation de l'entrepôt, de sa taille, de ses services et de ses capacités. Il est important de prendre en compte les coûts de location, de personnel, de gestion des stocks et de gestion des commandes pour déterminer le coût global de l'externalisation.
- La flexibilité de l'entrepôt** : La flexibilité de l'entrepôt doit être prise en compte, notamment la capacité à s'adapter aux changements dans les besoins de stockage et de traitement des commandes.

En résumé, il est important de prendre en compte l'emplacement géographique, la taille, la sécurité, les coûts et la flexibilité de l'entrepôt pour choisir le meilleur entrepôt pour externaliser la logistique. Il peut être utile de visiter différents entrepôts et de rencontrer les équipes en charge pour évaluer si les installations répondent à vos besoins.

## SECTION 3 : LES TYPES D'INSTALLATIONS TECHNIQUES DISPONIBLES SUR LES PLATES FORMES :

### I) LES QUAIS DE CHARGEMENT :

Le quai est une plateforme surélevée située au bord d'une voie d'accès et aménagée pour des opérations de manutention de marchandises.

Les quais de chargement d'un entrepôt doivent être rigoureusement conçus car ce sont les principaux points d'entrée du bâtiment de stockage.

Lors de la conception de l'entrepôt, le nombre de quais à installer dépendra de :

- Le nombre de points d'accès à aménager dépend du flux de matériaux,
- Du volume des livraisons,
- Des heures de réception des marchandises,
- Du temps nécessaire au déchargement.

### II) TYPES DE QUAIS ET CARACTÉRISTIQUES :

#### 1) Le quai encastré :



Le quai encastré est idéal pour les manœuvres d'accostage. Son entrée se trouve plus ou moins au même niveau que le seuil des camions et il est légèrement en retrait par rapport au bâtiment pour permettre le drainage des eaux de pluie.

#### 2) Quais en pente :

Lorsque le bâtiment est situé sur une surface pentue, la zone d'approche peut être inclinée afin que le quai soit à la hauteur voulue. Les accès de ce type présentent un risque ; si un camion ou une remorque recule trop rapidement, la partie supérieure de la caisse peut heurter le mur de l'entrepôt.

#### 3) Quais fermés :

Les accès de ce type ne sont généralement pas retenus à cause de leur coût de construction élevé, mais aussi en raison d'un autre inconvénient : le manque de ventilation des bâtiments.

Ils offrent néanmoins un ensemble d'avantages qui peuvent justifier l'investissement.

- Il facilite le contrôle de la température de l'entrepôt, ce qui est un atout aussi bien pour les marchandises que pour le personnel.
- Il réduit également les risques de vol.
- Il permet une meilleure exploitation de la capacité de l'entrepôt

#### 4) Quais en dents de scie :



La configuration en épis ou en dents de scie est peu fréquente, mais lorsque l'aire de manœuvre est réduite, cela peut être une bonne solution pour aménager un nombre de quais suffisant.

### III) LES PONTS DE LIAISON :

Le pont de liaison est un équipement incontournable pour réussir le transbordement de marchandises de l'entrepôts à un camion ou une remorque. Il permet d'assurer en toute sécurité le chargement et déchargement de la marchandise. On distingue :

	<p><b>Les plaques pour franchissement de trottoir :</b> permettent de relier facilement un trottoir à la chaussée. L'acier est galvanisé et la surface antidérapante de la plaque de chargement assure un passage en toute sécurité même en cas d'intempéries.</p>
	<p><b>Le Pont de chargement alu amovible :</b> Cette plaque de chargement, amovible avec cornières de butée, est conçu pour la liaison entre les camions et quais.</p>
	<p><b>Le Pont de chargement alu coulissant :</b> Ce pont de chargement en aluminium possède un système de guidage permettant le déplacement latéral du pont, facilitant ainsi sa prise en main.</p>
	<p><b>Le Pont de chargement acier / alu pour container :</b> Ce pont de chargement en acier galvanisé est idéal pour décharger des containers. Amovible pour charge lourdes, les deux chaînes de sécurité fournies lui permettent de s'accrocher aux conteneurs.</p>



**Le Pont de chargement acier articulé coulissant :**

Ce pont en acier articulé coulissant est monté sur roulements à billes permettant, avec l'option, de se déplacer dans un rail.

**SECTION 4 : LES DIFFÉRENTS TYPES D'ÉQUIPEMENTS ET DE MOYENS DE MANUTENTIONS**

L'utilisation de matériel adapté à la manutention permettra d'optimiser les efforts et le temps.

**A) LES MOYENS DE MANUTENTIONS :**

**1) LES ENGIN MANUELS :**

Peu importe la taille du stock, on aura besoin d'au moins d'un engin de manutention manuelle. Ces engins de base sont simples d'utilisation par tous.

Il existe une large gamme d'engins de manutention manuels, voici les plus répandus :

<p><b>Le diable :</b> Le diable est l'outil de manutention manuel par excellence. Léger et robuste, il permet de transporter des charges de 200kg.</p>	
<p><b>Le transpalette :</b> Le transpalette est l'engin de manutention manuel de référence lorsqu'on a choisi le conditionnement sur palettes</p>	

**Le chariot de manutention :**

Plus répandu dans les sociétés de stockage en vrac, le chariot de manutention permet le transport de marchandise de façon rapide grâce à son plateau et ses roues multidirectionnelles. Il existe différents modèles de chariots qui s'adapteront à tous les besoins de façon optimale.



**2) LES ENGINES MOTORISES :**

Les engins de manutention peuvent également être motorisés pour un travail simplifié et sans effort.

**Le gerbeur électrique :**

Le gerbeur est une sorte de transpalette doté d'un système de levage. Les fourches sont introduites sous les palettes, les plateaux inférieurs de la palette doivent donc toujours être placés dans le sens d'entrée des fourches,



**Le transpalette électrique :**

C'est le moyen le plus simple et le plus largement utilisé au sein d'un entrepôt. Manuel ou électrique, le transpalette est un engin de transport conduit manuellement, et non un engin de levage.



**La table élévatrice mobile :**

Déplacent manuellement les charges et les lèvent de manière électrique pour un gain de temps et de productivité assurés, sans effort. Fiables et faciles à utiliser, ces appareils de levage, aident à lutter contre les troubles musculosquelettiques.



## **B) LES TECHNIQUES D'EMBALLAGE, DE PALETTISATION ET DE CONTENEURISATION :**



### **1) DEFINITION DE L'EMBALLAGE :**

L'emballage a pour but de protéger la marchandise pendant son transport lors des opérations de manutention et de stockages préliminaires, intermédiaires et terminaux. Un emballage insuffisant, mal conçu peut être cause d'avaries.

L'exportateur doit donc définir avec le plus grand soin l'emballage qui permettra la réussite de son exportation.

L'emballage varie avec la nature de la marchandise à acheminer et le mode de transport et l'itinéraire.

Il influe sur :

- La qualité et le prix du transport,
- La qualité et le prix de la manutention,
- L'étendue et le coût de l'assurance.

Il ne doit pas être ni trop lourd, ni trop encombrant car il peut entraîner une augmentation des coûts de transport et de manutention. Il ne doit pas non plus être léger car il peut diminuer la sécurité de la marchandise.

Lors du transport, les marchandises supportent un nombre important de risques : Donc-il faut un emballage adéquat et une bonne couverture en assurance.

### **2) EMBALLAGE ET ASSURANCE :**

Il existe une relation inverse entre la qualité de l'emballage et le montant de la prime d'assurance. Plus l'emballage est élaboré, moins chère doit être la prime d'assurance. Un équilibre doit être recherché entre coût de l'emballage, coût de l'assurance et fréquence des sinistres.

## **C) LES ASPECTS JURIDIQUES DE L'EMBALLAGE :**

### **1) EMBALLAGES ET INCOTERMS :**

« Tous les incoterms précisent que c'est le vendeur qui doit emballer à ses frais toute la marchandise, à moins qu'il ne soit d'usage dans le commerce de l'expédier non emballée ».

Certaines marchandises-par leur nature n'exigent pas d'être emballées pour être transportées. C'est le cas des marchandises expédiées en vrac ou celles expédiées « à nu ».

Pour les marchandises qui nécessitent une bonne protection, les obligations de l'expéditeur se limitent à fournir un emballage suffisant pour supporter un transport exécuté dans des conditions normales.

Certaines marchandises font l'objet de prescriptions techniques impératives concernant leur emballage. Il s'agit des matières dangereuses et les denrées alimentaires périssables.

## **2) LES CONSEQUENCES D'UN EMBALLAGE DEFECTUEUX :**

Ces conséquences sont dramatiques pour le vendeur. Si une marchandise arrive détériorée à destination et que l'expertise responsabilise formellement l'emballage, la situation du vendeur devient critique.

L'acheteur va dans ce cas s'appuyer sur le rapport d'expertise pour ne pas payer. S'il a déjà payé, il va demander le remboursement.

Le vendeur va essayer de se retourner contre le transporteur, présumé responsable de la perte des colis, des avaries et ou des délais. Mais, le transporteur va lui opposer une exonération de responsabilité pour emballage défectueux.

Si le vendeur avait préalablement souscrit une assurance-transport auprès d'une compagnie d'assurance, il va demander le remboursement de son préjudice. Cependant, il ne pourrait obtenir un tel remboursement car la police exclut de sa couverture la réparation en cas d'emballage défectueux.

Le vendeur aura comme dernière solution : se retourner contre l'emballer s'il a sous-traité l'emballage. Cette solution ne lui garantit pas réparation car l'emballer se défendra en avançant qu'il a réalisé l'emballage selon les instructions du vendeur.

## **3) LES PRECAUTIONS A PRENDRE :**

### **⇒ Bien définir l'emballage requis :**

Le vendeur doit retenir un emballage en se concertant avec son client étranger. Il doit se référer aux normes internationales d'emballage, afin d'éviter tout litige. Il a à sa disposition les normes internationales comme ISO, AFNOR (France), DIN (Allemagne), BS (Grande-Bretagne),... En tenant compte de la nature de la marchandise, du mode de transport, des itinéraires et des exigences de la clientèle.

### **⇒ S'appuyer sur le classement des différentes catégories d'emballage :**

Afin d'éviter tout malentendu avec le client, il est recommandé de préciser dans le contrat le type d'emballage qui doit protéger la marchandise pendant les manutentions, le transport et durant toute la durée de stockage.

Il existe un classement défini dans un cahier des charges **SEI** (Syndicats des Emballeurs Industriels) reconnu au niveau international qui constitue un outil de travail performant pour les expéditeurs.

### **⇒ Faire tester les emballages :**

Si le pays de l'expéditeur dispose de laboratoires d'essais des emballages, il est conseillé de recourir à ces laboratoires pour tester la qualité de l'emballage. Ces laboratoires peuvent délivrer une attestation de garantie d'emballage laquelle constitue une sorte de sécurité entre les mains de l'expéditeur.

## **D) LES ASPECTS TECHNIQUES DE L'EMBALLAGE :**

### **1) LES MATÉRIAUX UTILISÉS POUR LES EMBALLAGES :**

<b>MATÉRIAU</b>	<b>TYPE</b>	<b>EXEMPLES D'EMBALLAGE</b>	<b>AVANTAGES</b>	<b>INCONVÉNIENTS</b>
<b>Métal</b>	Tôles Fers blancs Aciers.....	Fûts ; Bidons ; Conteneurs ; Caisses métalliques .....	Solidité ; Gerbage aisé ; Réemploi.....	Coût élevé ; Corrosion (peut être rongé par l'humidité) ; Élimination difficile ; Lourd
<b>Bois</b>	Brut ; Contre-plaqué ; Panneaux de fibres ; Panneaux de particules ; .....	Caisses ; Palettes ; Cageots (etc.) (pour les produits alimentaires)	Facilité de mise en œuvre ; Grande diversité ; Gerbage aisé ;	Coût assez élevé ; Sensible au soleil et à l'humidité ; Putrescible (pourrir) ; Contaminable ; Élimination difficile ; Lourd ; Encombrant ;
<b>Carton</b>	Cartons plats Cartons ondulés.....	Cartons	Coût peu élevé ; Souplesse d'utilisation ; Transport et stockage à plat ; Légèreté ; Élimination aisée	Importante fragilité à l'humidité et à la perforation ; Peu solide ; Gerbage avec précaution ; Sans réemploi
<b>Matière Plastique</b>	Polyéthylènes Polystyrènes (dont le PVC)	Sacheries Fûts ; bidons ; Casiers à bouteilles ; Conteneurs semi-rigides et rigides	Étanchéité ; Grande diversité ; Réemploi	Inflammable ; Élimination difficile
<b>Papier</b>	Sacs multiplis	Sacherie	Coût minime ; Élimination aisée	Inflammable ; Très fragile
<b>Verre</b>		Bouteilles ; Flacons ; Bonbonnes, etc.	Présentation ; Transparence ; Gerbage aisé ; Élimination aisée	Fragile aux chocs ; Lourd ; Cubant ;
<b>Composite</b>	Ainsi appelés car ils sont issus de l'association de 2 matériaux distincts.			

## 2) PROTECTIONS REQUISES :

### ⇒ Protection physicochimique :

Les marchandises sont généralement sensibles à la corrosion et à l'environnement climatique. Les agents dégradateurs sont l'eau, la vapeur d'eau, l'air salin, les poussières, la température, les rayons solaires, etc.

L'emballage doit permettre une protection contre l'ensemble de ces éléments.

### ⇒ Protection mécanique :

Les colis sont généralement superposés les uns sur les autres (le terme technique est « gerbage »).

D'autres contraintes existent : il s'agit de celles dues aux manutentions et aux transports telles que la compression, la flexion, la torsion, les vibrations, les chocs, etc. Ces contraintes sont maîtrisées par la protection mécanique qui doit, pour être efficace, tenir compte de la nature de la marchandise (fragilité), du mode de transport et sa durée, des moyens de stockage et leur durée et des moyens et du nombre de manutention.

⇒ **Protection contre le vol :**

Plus l'emballage est solide et moins le vol sera aisé.

La caisse est une meilleure protection que le carton et le conteneur (dûment scellé) une meilleure protection que la caisse.

### E) LE MARQUAGE DE L'EMBALLAGE :

#### 1) GÉNÉRALITÉS :

Le marquage est une opération essentielle pour le bon déroulement de la livraison. Il peut être parfois très onéreux ce qui oblige le vendeur :

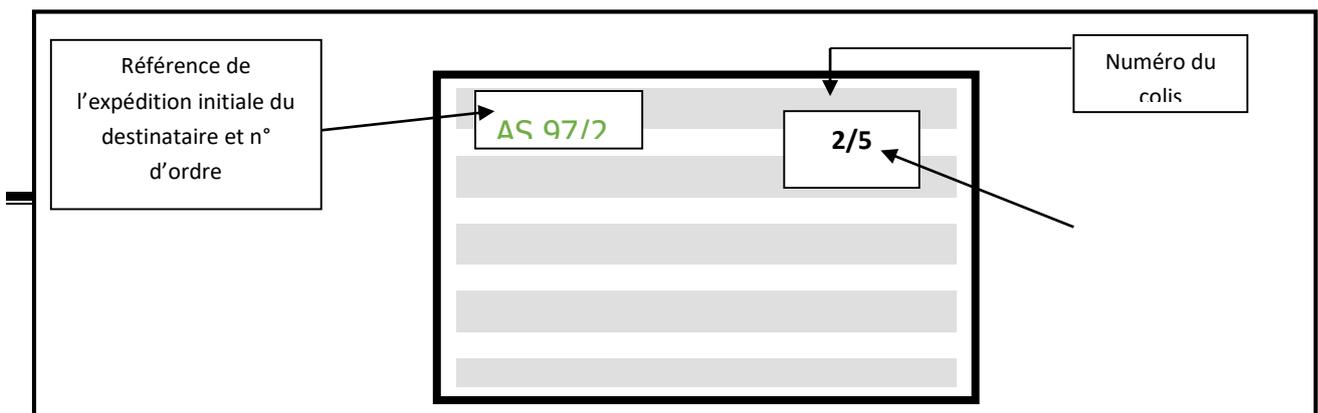
- De prévoir un marquage adéquat et élaboré pour faire face à son obligation de bonne arrivée de la marchandise,
- De prendre en compte le coût du marquage dès l'établissement du prix de revient et du devis.

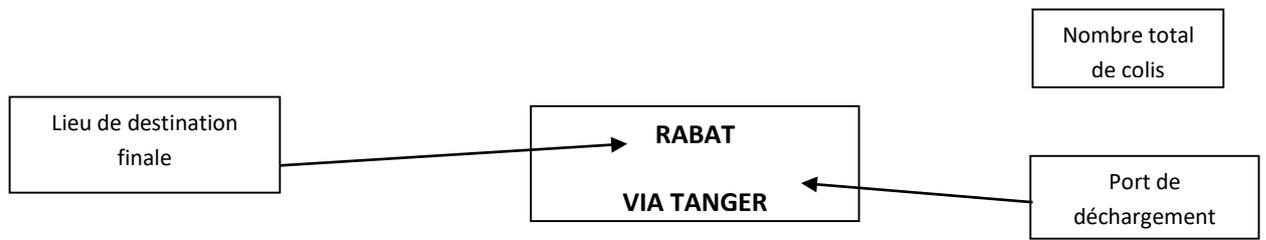
Le marquage doit être lisible, ne peut être facilement effacé, suffisant, bien placé, conforme à la réglementation du pays de destination et discret sur le contenu du colis.

Le marquage doit être composé de 3 parties :

- Partie I : Inscriptions pouvant identifier les colis
  - ✓ Nom de l'expéditeur
  - ✓ Nom du destinataire
  - ✓ Port d'embarquement
  - ✓ Port de débarquement
  - ✓ Numéro du colis (Exemple lot de 5 colis numérotés 1/5 à 5/5)
- Partie II : Inscriptions relatives aux caractéristiques dimensionnelles des colis
  - ✓ Dimension en cm (longueur, largeur, hauteur)
  - ✓ Poids brut en Kg
  - ✓ Poids net en Kg
- Partie III : Marques de manutention, de transport et de stockage
  - ✓ Le pictogramme ISO : Tous les colis et caisses doivent porter un numéro constitué par une fraction dont le numérateur indique le numéro d'ordre et le dénominateur le nombre total de colis ou de caisses. Les dimensions sont indiquées en centimètre et les poids en kilogramme. Les marques figurent, selon les cas, sur 2 ou 3 côtés de l'emballage.

#### EXEMPLE DE MARQUAGE POUR UN ENVOI MARITIME





**F) LA LISTE DE COLISAGE :**

La liste de colisage « Packing List » est un document essentiel exigé notamment par les services de douane de nombreux pays aussi bien à l'import qu'à l'export.

Elle est indispensable aux transporteurs, aux manutentionnaires, aux entrepositaires et au client. Elle figure toujours dans la liasse documentaire et sur lequel sont répertoriés tous les colis constituant une expédition. Cette liste permet de vérifier la conformité de l'expédition à la commande, c'est à dire à la facture établie par le vendeur.

Elle indique l'identification de chaque colis (marques, numéros, poids...) et donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut...) et l'emballage utilisé.

C'est un document exigé par les douanes aussi bien à l'exportation qu'à l'importation.

**LISTE DE COLISAGE DES COMMANDES**

DATE : \_\_\_\_\_

DESTINATAIRE	EXPÉDITEUR	DATE D'EXPÉDITION :
		EXPÉDITION VIA :
		F.O.B. POINT D'EMBARQUEMENT :
		COMPTE NO. :
		COMMANDE NO. :
		DÉPARTEMENT :

TERMES – PAS DE PRÉVISION

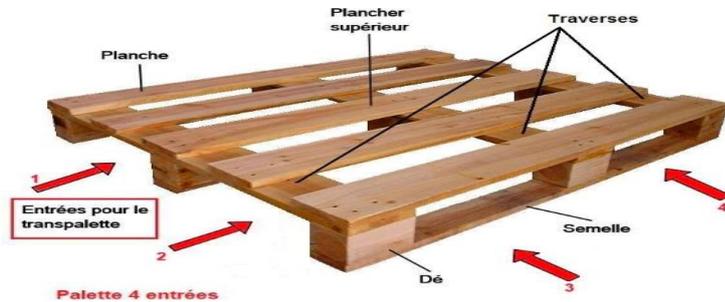
QUANTITÉ COMMANDÉE	QUANTITÉ EXPÉDIÉE	NBRE DE PRODUITS	DÉSIGNATION	POIDS UNITAIRE	POIDS TOTAL	TOTAL EN MÈTRE CUBE
		<b>TOTAUX</b>		<b>TOTAUX</b>		

COMMENTAIRES

## G) LES UNITES DE CHARGEMENT :

### 1) LES PALETTES :

<https://www.solyend.com/fr/projets/29-ponera-la-logistique-circulaire-grace-aux-palettes-modulables-reutilisables-et-connectees>



Une palette rassemble en une seule unité plusieurs emballages chargés sur un plateau.

- Elle accélère les manutentions et simplifie les comptages.
- Elle facilite les chargements, les stockages et la distribution des produits.
- Elle est cerclée et banderolée sous housse plastique rétractable.
- Elle renforce la protection de la marchandise assurant ainsi sa cohésion et dissuadant les voleurs.
- Elles sont généralement en bois. D'autres matériaux peuvent être utilisés tel que : le métal (aluminium) pour les palettes utilisées dans le transport aérien, le plastique, etc.
- Les palettes ont des dimensions normalisées, les plus fréquentes étant de 0,8 m x 1,2 m et 1 m x 1,2 m.
- Leur prix de revient est faible
- Les palettes sont utilisées jusqu'à l'arrivée de la marchandise chez le destinataire : elles jouent donc un rôle essentiel, de bout en bout, pendant le pré-transport, le transport proprement dit et le post-transport.

### 2) LES CONTENEURS :

[HTTPS://HISTORICOPHILES.COM/2018/11/14/LA-MONDIALISATION-EN-BOITES-LES-CONTENEURS/](https://historicophiles.com/2018/11/14/la-mondialisation-en-boites-les-conteneurs/)

[HTTPS://WWW.QUALITAIRSTEA.COM/NEWSROOM/GUIDE-DU-TRANSPORT-INTERNATIONAL/ARTICLES/FRET-MARITIME-QUEL-CONTENEUR-POUR-QUELLE-MARCHANDISE](https://www.qualitairstea.com/newsroom/guide-du-transport-international/articles/fret-maritime-quel-conteneur-pour-quelle-marchandise)



Le conteneur est un engin de transport, conçu pour contenir des marchandises en vrac ou légèrement emballées, spécialement en vue de les transporter, sans manipulation intermédiaire ni rupture de charge, par un moyen de locomotion quelconque ou la combinaison de plusieurs d'entre eux.

**3) L'usage des conteneurs :** Il existe des conteneurs routiers, ferroviaires, aériens, maritimes et spéciaux.

- **Les conteneurs routiers :** Ils sont appelés flexi-vans. Ils sont transformables en remorques routières, munis d'un essieu. On trouve des remorques routières susceptibles de transporter 2 conteneurs de 30m<sup>3</sup> ou un conteneur de 60m<sup>3</sup>. Elles permettent d'effectuer des trafics de porte à porte par conteneurs complets.
- **Les conteneurs ferroviaires :** Ils ont une ouverture latérale et sont posés le plus souvent sur un wagon plat.
- **Les conteneurs maritimes :** Il existe des conteneurs en acier, aluminium ou contre-plaqué, dits de « 20 pieds d'un poids de 1,8 tonne » ou de « 40 pieds ».
- **Les conteneurs aériens :** Il s'agit des conteneurs-igloos d'un volume de 10 m<sup>3</sup> plus faciles à charger. Ce sont des conteneurs dits de « pont supérieur » d'une dimension de 10 ou 20 pieds fabriqués en aluminium très épais (ils sont plus légers que les conteneurs maritimes : 1 tonne pour un 20 pied).

Les transporteurs aériens utilisent des « unités de chargement » (United Load Devices = ULD) pour simplifier les manutentions de chargement et de déchargement.

En général, ce sont des palettes métalliques sur lesquelles sont empilés les cartons qui sont ensuite entourés d'un filet.

- **Les conteneurs spéciaux :** Ils permettent à des marchandises très particulières d'être conteneurisées. Il s'agit par exemple :
  - ✓ Les conteneurs en vrac, pour les grains pour l'industrie alimentaire ;
  - ✓ Les conteneurs réfrigérés pour les produits périssables ;
  - ✓ Les conteneurs-citernes pour les liquides (produits chimiques, vins) ou les gaz, comprenant 2 éléments : la citerne et l'ossature ;
  - ✓ Les stalles pour animaux (chiens, chats, poussins, chevaux de course,...).

**4) Dimensions, charges utiles et classification :**

	DIMENSIONS EXTERIEURES			CAPACITE	TYPE
	LONGUEUR	LARGEUR	HAUTEUR	MASSE BRUTE MAX. ISO	
<b>20''</b>	6058 mm	2438 mm	2438 mm	20320 Kg	Usage général
					Frigorifique
					Isotherme
	6058 mm	2438 mm	2591 mm		Citerne
					Plate-forme
					Toit ouvert

<b>40''</b>	12192 mm	2438 mm	2438 mm	30480 Kg	Usage général
					Frigorifique
	12192 mm	2438 mm	2591 mm		Isotherme
					Plate-forme
	12192 mm	2438 mm	2676 mm		Toit ouvert

**5) Empotage des conteneurs :**

L'opération de chargement des marchandises dans un conteneur s'appelle « empotage ». L'empotage est effectué soit en usine, par l'expéditeur, lorsqu'il s'agit de FCL soit dans les installations du groupeur en cas de LCL.

Certaines précautions doivent être prises lors d'un empotage. Celles-ci sont :

**a) Au niveau extérieur du conteneur :**

- Bon aspect d'ensemble,
- Plancher, toit et parois en bon état,
- Contrôler les fermetures (les portes doivent bien fermer),
- Contrôler les pièces de coin,
- Enlever les étiquettes précédentes.

**b) Au niveau intérieur du conteneur :**

- Plancher en bon état,
- Pas de clous,
- Propreté,
- Pas de trace d'humidité,
- Pas d'odeur.

**6) Avantages et inconvénients d'un conteneur :**

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité de la marchandise,</li> <li>• Protection contre le vol, les chocs et l'environnement</li> <li>• Économies sur l'emballage et l'assurance</li> <li>• Rapidité de manutention et de transport</li> <li>• Suppression des ruptures de charge par l'inter modalité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissements élevés</li> <li>• Normalisation encore insuffisante</li> <li>• Déséquilibre du flux des marchandises entraînant le transport de conteneurs vides</li> <li>• Empotage et chargement mal effectués par manque de savoir-faire.</li> </ul>

**Application :1**

Air Liquide Welding se lance dans un grand projet de modernisation : « La plateforme de Vatry avait atteint ses limites », explique Luc Vandewalle, directeur supply chain Europe d'Air Liquide Welding. Préparant en moyenne 2 300 commandes par jour et gérant 40 000 références, l'entrepôt de 18 000 m<sup>2</sup> ne pouvait plus faire face à la progression de l'activité de la société ces dernières années : la version de son logiciel de gestion d'entrepôt (LM 5 d'A-SIS) et l'obsolescence de son outil de préparation de commandes par terminaux radio fréquence, mis en place en 2000, dégradaient considérablement la qualité et la productivité du site.

Air Liquide Welding décide alors d'agir en conséquence en investissant de manière significative dans la modernisation de sa plateforme : l'implémentation d'un nouveau WMS est programmée pour mars 2022, tandis que le système vocal de préparation de commande est « pluggé » directement sur la version actuelle du WMS. Après avoir accompagné l'industriel dans la définition de la nouvelle organisation et des processus, le cabinet de conseil Diagma a été mandaté pour l'aide au choix de ce nouveau WMS.

Quant à l'intégration effective du système vocal, elle est réalisée conjointement par A-sis et Nomadvance. « Ce qu'il y a de très intéressant, c'est qu'aucun développement lourd n'a été nécessaire sur LM5 pour démarrer cette application vocale », précise Luc Vandewalle. Le déploiement réalisé en mode projet est effectué par étape : 1 mois pour l'analyse fonctionnelle et les paramétrages (septembre 2022) ; 3 semaines pour le déploiement technique (octobre 2022) ; et après une semaine de tests, installation du module vocal sur le serveur de production LM 5 début novembre 2022. Les terminaux vocaux sont aujourd'hui tous connectés et équipent dorénavant les opérateurs. Le système tourne à plein régime depuis début décembre 2022.

Pour Air Liquide Welding, la qualité est un des objectifs prioritaires. La société considère en effet que sa croissance doit passer par une logistique optimisée, proche du « zéro défaut » pour ses clients : les gains attendus sur la qualité de la préparation par cette technologie en mode vocal sont destinés à diviser par 2 le nombre d'erreurs de préparation. « Sachant que notre taux actuel approche des 0,10 % de « disqualité », nous pouvons viser un taux de qualité proche des 99,95 % sur nos préparations de commandes clients. L'enjeu étant de concilier qualité, fiabilité et productivité. Le vocal devrait nous y aider.

En termes d'image, c'est naturellement très bénéfique pour l'entreprise et sur le plan commercial les gains sont évidents, même s'ils sont difficilement quantifiables », affirme Tanguy Roze. Des gains de productivité sont également attendus par l'industriel, mais leur estimation attendra vraisemblablement la mise en place du nouveau WMS

[www.supplychainmagazine.fr](http://www.supplychainmagazine.fr)

- 1) Expliquer les raisons qui ont poussé Air Liquide à moderniser sa plateforme logistique.

- 2) Présenter les axes de modernisation qui ont été privilégiés.
- 3) Exposer l'impact sur la relation client du supplychain management de l'entreprise.

### **Ccorrigé N° 1**

**1) Expliquer les raisons qui ont poussé Air Liquide à moderniser sa plateforme logistique.**

La plateforme telle qu'elle fonctionnait ne permettait plus de faire face à l'augmentation d'activité de l'entreprise.

Les entrepôts, situés sur l'aéroport de Vatry dans la Marne, étaient devenus inopérants.

Les logiciels utilisés et les outils de préparation de commande étaient obsolètes, et posaient la question de la qualité et de la réactivité du site.

**2) Présenter les axes de modernisation qui ont été privilégiés.**

L'entreprise a investi dans du matériel High Tech avec système vocal de préparation des commandes.

Le déploiement du nouveau matériel a été conduit par étapes : analyse fonctionnelle, paramétrages, tests, installation du module vocal sur le serveur de production, connexion des terminaux vocaux.

**3) Exposer l'impact sur la relation client du *supplychain* management de l'entreprise.**

Air Liquide vise le zéro défaut dans ses préparations de commande. Cette optimisation logistique a vocation à réduire le nombre d'erreurs de préparation et à augmenter le taux de satisfaction clients. Des bénéfices en termes d'image sont également attendus, ainsi que des gains de productivité qui pourraient être répercutés sur la tarification des prestations logistiques.

**Application N°2 :**

A partir des informations transmises ci-dessous, vous devez :

- 1) Prévoir l'activité préparation de commandes pour l'année 2023.
- 2) Déterminer les effectifs requis permettant d'assurer la charge prévisionnelle de l'année 2023 que vous aurez déterminée.
- 3) Vous argumenterez, si nécessaire votre choix

**Les prévisions d'activité 2023 :**

- La faible saisonnalité observée sur 2022 sera reproduite en 2023
- L'accroissement prévisionnel est estimé à + 8% en termes de commandes traitées.
- Cependant le volume global expédié sera stable.
- Les Clients ont tendance à morceler leurs commandes.

**L'historique Activité 2022 :**

ACTIVITE	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sept	Octobre	Nov	Déc
Commandes préparées	1200	1350	1400	1350	1800	1650	1100	750	1550	1500	1400	1300
Lignes	7020	8775	8190	7425	10530	9900	6435	4500	8525	8775	8190	7605
Colis	26676	33345	31122	29700	40014	37620	16087,5	17100	34100	33345	31941	28899

Ressources Humaines	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Nombre	6	7	7	7	7	7	3	3	7	7	7	6
Heure par jour	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Jour par mois	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20

ACTIVITE	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Taux de service	95%	92%	95%	96%	88%	88%	85%	88%	90%	92%	94%	91%

## Corrigé N° 2

1) Prévoir l'activité préparation de commandes pour l'année 2023.

Dans un premier temps il convient de déterminer :

a) Calculer le nombre total des heures.

**Total des heures = Nombre de personnes x Heure par jour x Jour par mois.**

**Exemple pour le mois de janvier :  $6 \times 7 \times 20 = 840$**

b) Calculer productivités moyennes observées = Le nombre de colis par heure et par personne

**Productivités moyennes observées = nombre de Colis / Total des heures.**

**Exemple pour le mois de janvier :  $26676 / 840 = 31,7571$  soit 31,80**

Ressources Humaines	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Nombre de personnes	6	7	7	7	7	7	3	3	7	7	7	6
Heure par jour	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Jour par mois	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Total des heures	840	980	980	980	980	980	420	420	980	980	980	840
Les productivités moyennes observées	31,8	34,0	31,8	30,3	40,8	38,4	38,3	40,7	34,8	34,0	32,6	34,4

2) Déterminer les effectifs requis permettant d'assurer la charge prévisionnelle de l'année 2023 que vous aurez déterminée.

Il faut tenir compte des éléments de 2023 càd calculer pour 2023 :

a) Le nombre de commandes à préparer est augmenté de 8 %

**Commandes préparées en 2023 = Commandes préparées de 2022 augmentées de 8%**

**Exemple pour le mois de janvier :  $1200 \times 1,08$  OU BIEN  $1200 + (1200 \times 8\%) = 1296$**

Le nombre de colis est inchangé, également le nombre de colis par ligne de commande.

b) **La productivité = les Colis par heure retenus**

c) **Total des heures = Nombre de colis / Productivité**

Exemple pour le mois de Janvier :  $26676 / 35 = 762,17$  soit 762 heures.

d) **Nombre de personnes nécessaires = Total des heures / (Jour par mois x Heure par jour)**

Exemple pour le mois de Janvier :  $762 / (20 \times 7) = 5,4$

**e) Choix du personnel = Nombre de personnes nécessaires arrondi à la valeur près.**

ACTIVITE	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Commandes préparées	1296	1458	1512	1458	1944	1782	1188	810	1674	1620	1512	1404
Les lignes	7020	8775	8190	7425	10530	9900	6435	4500	8525	8775	8190	7605
Les colis	26676	33345	31122	29700	40014	37620	16087,5	17100	34100	33345	31941	28899

**Enfin la productivité doit être mise en perspective avec le taux de service de l'activité :**

ACTIVITE	Janv	Fév	Mars	Avril	<b>Mai</b>	<b>Juin</b>	<b>Juill</b>	<b>Aout</b>	Sep	Oct	Nov	Déc
Taux de service	95%	92%	95%	96%	<b>88%</b>	<b>88%</b>	<b>85%</b>	<b>88%</b>	90%	92%	94%	91%
Les colis par et heure par personne	31,8	34,0	31,8	30,3	<b>40,8</b>	<b>38,4</b>	<b>38,3</b>	<b>40,7</b>	34,8	34,0	32,6	34,4

- Les mois soulignés en gras correspondent à des taux de service faible mais également aux productivités les plus fortes.
- Ainsi il convient d'assurer une productivité correcte sans que celle-ci vienne dégrader la qualité de service : donc le nombre de colis horaire que nous allons retenir = 34,8 arrondis à **35 colis par heure.**

**Le nombre d'opérateurs nécessaires peut alors être déterminé :**

ACTIVITE	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc
Nombre de colis	26676	33345	31122	29700	40014	37620	16087,5	17100	34100	33345	31941	28899
Productivité	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Total des heures	762	953	889	849	1143	1075	460	489	974	953	913	826
Nombre de personnes nécessaires	5,4	6,8	6,4	6,1	8,2	7,7	3,3	3,5	7,0	6,8	6,5	5,9
Choix du personnel	5	7	6	6	8	8	3	4	7	7	7	6

**Application N°3 :**

- Vous souhaitez importer 180 cartons identiques de chaussettes, de dimension 50cm x 40cm x 40 cm et de poids brut 12 Kg.
- Les cartons sont chargés sur des palettes de 100cm x 120 cm x 15cm.
- La hauteur maximum est de 136 cm.
- Masse chargeable 400 Kg.

**Travail à faire :**

- 1) Calculer le nombre de cartons à charger sur chaque palette.
- 2) Déterminer le nombre de palettes.

**Corrigé N° 3**

- 1) Calculer le nombre de cartons à charger sur chaque palette.

Sur une palette de 100 x 120 cm, on peut disposer de :

**1<sup>ère</sup> hypothèse :**

- $100 / 40 = 2,5$  soit 2
- $120 / 50 = 2,4$  soit 2
- $(136 - 15) / 40 = 121 / 40 = 3,025$  soit 3
- Donc la palette va contenir :  $2 \times 2 \times 3 = 12$  cartons par palette

**2<sup>ème</sup> hypothèse :**

- $100/50 = 2$
- $120 / 40 = 3$
- $(136 - 15) / 40 = 121 / 40 = 3$

Ainsi, une palette peut charger :  $2 \times 3 \times 3 = 18$  cartons par palette

Il paraît que cette 2<sup>ème</sup> hypothèse peut être retenue : car  $12 \text{ cartons} < 18 \text{ cartons}$

On vérifie le poids de cette palette :

- $18 \text{ cartons} \times 12\text{Kg par carton} = 216\text{Kg}$
- Ainsi  $216\text{Kg} < 400\text{Kg}$

Donc on va retenir ces cartons c'ad une palette contient 18 cartons.

- 2) Déterminer le nombre de palettes.

- Nous avons 180 cartons
- Nombre de palettes nécessaire.
- $180 / 18 = 10$  palettes.

**Application : N°4**

Pour étendre la collection de produits pour bébés dans ses propres magasins au Maroc, FOOD INDUSTRIES commande au fournisseur Français IROISE des composantes pour fabriquer des compotes pour bébés.

Les dimensions et poids de la marchandise :

- Conditionnement : 320 cartons pour l'intégralité des articles
- Poids brut d'un carton : 15 kg
- Dimensions d'un carton : 0,5 m(L) x 0,4m (l) x 0,4 m (H)

La marchandise est acheminée par voie maritime du port le Havre vers le port de Casablanca.

- Expédition sur palettes de 1 200 x 1 000 mm – Palettes non gerbables
- Hauteur maximale chargeable sur la palette : 2,15 m
- Cartons gerbables
- Capacité d'un conteneur de 20' de dimension intérieure de 6 m x 2,34 m x 2,4 m
- Masse chargeable : 21 tonnes

**Travail à faire :**

- 1) Déterminer le nombre de cartons maximum par palette.
- 2) Déduire le nombre de palettes à charger.
- 3) Déterminer le nombre de conteneurs nécessaires pour cette expédition.

**Corrigé N° 4**

1) Déterminer le nombre de cartons maximum par palette.

- Dimensions d'une palette : 1,2 x 1 x 2,15 m
- Dimensions d'un carton : 0,5 m x 0,4m x 0,4 m

**Les 3 possibilités pour charger les cartons**

1ère Hypothèse	2ème Hypothèse	3ème Hypothèse
1,2 / 0,5 = 2	1,2 / 0,4 = 3	2,15 / 0,5 = 4
1 / 0,4 = 2	1 / 0,5 = 2	1,2 / 0,4 = 3
2,15 / 0,4 = 5	2,15 / 0,4 = 5	1 / 0,4 = 2
<b>2 x 2 x 5 = 20 cartons</b>	<b>3 x 2 x 5 = 30 cartons</b>	<b>4 x 3 x 2 = 24 cartons</b>

Le nombre de cartons maximum par palette est 30 cartons.

2) Déduire le nombre de palettes à charger.

Il faut :  $320 / 30 = 10,66$  soit 11 Palettes à charger.

3) Déterminer le nombre de conteneurs nécessaires pour cette expédition.

- La dimension intérieure du conteneur de 20' : 6 m x 2,42 m
- Dimensions de la palette : 1,2 x 1 non gerbable

**Les 3 plans de charge des palettes dans le conteneur**

1ère Hypothèse	2ème Hypothèse	3ème Hypothèse une rangée placée en longueur et l'autre en largeur
6 / 1,2 = 5	6 / 1 = 6	6 / 1,2 = 5

$2,34 / 1 =$	$2,34 / 1,2 = 1$	$6 / 1 = 6$
<b>5 x 2 = 10 Palettes</b>	<b>6 x 1 = 6 palettes</b>	<b>5 + 6 = 11 palettes</b>
<b>Donc les 11 palettes peuvent être chargées dans un seul conteneur de 20'</b>		

**CHAPITRE 4**  
**LES TRANSPORTS INTERNATIONAUX**

**Compétences visées :**

- Distinguer les différents moyens de transport et leurs caractéristiques
- Reconnaître les critères de choix d'un moyen de transport
- Reconnaître le cadre juridique des transports à l'international
- Reconnaître les modalités d'assurances et des risques liées aux activités de transport international
- Classifier les avaries du transport
- Reconnaître les différents types de polices et de contrats d'assurances
- Reconnaître les incoterms CCI 2020, leurs rôles et leurs caractéristiques

**SECTION 1 : LES DIFFÉRENTS MOYENS DE TRANSPORT ET LEURS CARACTÉRISTIQUES :**

**I) LE TRANSPORT INTERNATIONAL MARITIME :**

**A) L'OFFRE DU TRANSPORT MARITIME :**

**1) Les conférences maritimes :**

Les compagnies maritimes ont passé entre elles, depuis la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, des accords appelés « **conférences maritimes** » ou « **rings** ». Ces accords couvrent aujourd'hui la quasi-totalité des routes commerciales mondiales.

Les conférences ont pour objet d'organiser la concurrence, en établissant entre leurs membres des accords sur l'exploitation d'une **ligne régulière** qui se caractérise par la régularité du voyage, la fixité des escales et la publication des horaires, des trafics et des tarifs de fret.

Il existe 2 formes de conférences maritimes :

- Une conférence est **fermée** lorsque l'entrée d'un armement est soumise à l'approbation des membres de ladite conférence.
- Une conférence est **ouverte** quand elle accepte toute demande d'un nouveau membre.

**2) Les pools et les consortiums :**

Les accords de « **pools** » permettent à presque toutes les grandes compagnies de transport maritime de s'unir pour utiliser des matériels modernes extrêmement coûteux à l'achat et à l'entretien (portes conteneurs, parcs de stockage, etc.)

Les accords de « **consortium** » s'inscrivent dans le cadre d'une intégration dépassant le stade de « pool ». Ils se concrétisent par la mise en commun des potentiels humains et commerciaux sous une nouvelle entité commune.

**3) Le transport en tramping :**

Le navire de tramping a été comparé à un navire taxi. Il se déplace à la demande, offrant ses services là où existent des cargaisons à transporter. Ce navire n'a aucun horaire, aucune route déterminée à l'avance.

Le tramping vient combler les insuffisances du trafic des lignes. La flotte de tramping peut donc être considérée comme flotte de réserve.

**4) Les outsiders :**

Les outsiders sont les compagnies de transport maritime qui refusent d'adhérer aux conférences tout en assurant leurs services sur une même ligne. L'action des outsiders reste cependant limitée dans certains secteurs surtout dans les domaines où les conférences ont le quasi-monopole du trafic.

Les outsiders offrent des frets moins chers, mais la régularité de desserte n'est pas toujours garantie et les services sont de qualité variable.

### **B) LES TECHNIQUES DU TRANSPORT MARITIME :**

Les techniques de transport maritime ont beaucoup évolué depuis les années 1960. La taille du navire a été au début privilégiée. Aujourd'hui, l'on recherche **la souplesse d'utilisation** des navires.

[https://www.youtube.com/watch?v=i6llspirieQ&ab\\_channel=PortAutonomeLom%C3%A9Officiel](https://www.youtube.com/watch?v=i6llspirieQ&ab_channel=PortAutonomeLom%C3%A9Officiel)

[https://www.youtube.com/watch?v=9gh3EWIrxtg&ab\\_channel=PortAutonomeLom%C3%A9Officiel](https://www.youtube.com/watch?v=9gh3EWIrxtg&ab_channel=PortAutonomeLom%C3%A9Officiel)

[https://www.youtube.com/watch?v=Qft4fsD68Y0&ab\\_channel=Top10Archives](https://www.youtube.com/watch?v=Qft4fsD68Y0&ab_channel=Top10Archives)

#### **1) Les différentes catégories de navires :**

Deux principales catégories de navires : les navires spécialisés et les navires non spécialisés.

##### **a) Les navires spécialisés :**

Ils sont réservés au transport d'un type particulier de marchandises. Il existe plusieurs formes de navires spécialisés :



##### **⇒ Les transporteurs en vrac (« Bulkers ») :**

Les vraquiers totalisent 40% de la flotte mondiale. Ils sont plus de 8 000 et transportent d'énormes quantités de cargaisons ; On distingue plusieurs types :

- Navires citernes ou tankers (transport de G.P.L. ou de pétrole),
- Minéraliers,
- Céréaliers....



##### **⇒ Les navires polythermes « Reefers » :**

Ils sont adaptés au transport sous température dirigée. Ils sont destinés au transport de produits périssables. Ils sont aujourd'hui de moins en moins utilisés car les transporteurs ont de plus en plus recours à des conteneurs isothermes et frigorifiques.



⇒ **Les navires spéciaux :**  
Cas des car-ferries par exemple.

**b) Les navires non spécialisés :**

Ces navires peuvent transporter des conteneurs et des marchandises en emballage conventionnel, sacs, caisses.....

Ils permettent le transport de marchandises diverses, en général, emballées et conditionnées. Ils sont classés en fonction de leur mode de manutention principal.

© Marie-Anne van Bergen



⇒ **Les cargos conventionnels :**

Ils disposent à bord de leurs propres moyens de manutention (palans, grues, bigues). Les marchandises sont chargées en cale par des panneaux coulissants.

⇒ **Les porte-conteneurs :**

Ils sont dits « cellulaires ». Les conteneurs descendent dans des puits et sont arrimés entre eux et au navire. Certains porte-conteneurs disposent de leurs moyens de manutention (« matés ») ce qui leur permet de décharger les conteneurs dans les ports non équipés.

Le navire coréen « Okpo » est actuellement le plus puissant et le plus rapide. Il mesure 400 mètres de long, 61 mètres de large. Son équipage est composé de 23 membres. Il peut arrimer 23.964 conteneurs de 20 pieds.



### ⇒ Les navires rouliers :

Ils sont équipés d'une rampe arrière relevable qui prend appui sur les descentes du port. Cette technique présente l'avantage de permettre la manutention d'à peu près toutes les catégories de marchandises. On distingue

- Le roulage direct : semi-remorques, voitures, wagons.
- Le roulage indirect : un matériel spécialisé est utilisé pour charger les marchandises (remorques-esclaves pour les colis lourds et chariots sur pneus équipés d'un palonnier pour déplacer les conteneurs).



### ⇒ Les navires mixtes RO-RO + conteneur :

Roll on/roll off. Navires équipés de sortes de pont levis permettant de faire entrer et ressortir des véhicules, voitures et camions. Leur capacité se mesure en tonnes mais aussi en longueur de roulage. Le principal avantage est la souplesse.

### ⇒ Les navires porte-barges :

Ils sont équipés pour charger à leur bord, par des systèmes d'ascenseurs ou par flottage, des barges ou des péniches de capacité variable : réalisation d'un transport fluvio-maritime.

## 2) Les types d'expédition par conteneur :

Le conteneur constitue aujourd'hui la solution la plus appropriée et la moins onéreuse pour le transport maritime. Il existe différents types d'expédition employant le conteneur :

- ⇒ **FCL/FCL** : Le vendeur empote lui-même la marchandise à livrer dans le conteneur. Il scelle celui-ci qui sera livré directement chez le client (acheteur), sans être ouvert (à moins de vérifications douanières). Le transporteur maritime organise, si le vendeur le souhaite, la totalité du transport, y compris le transport terrestre.
- ⇒ **LCL/LCL** : L'envoi est insuffisant pour un conteneur : il est alors conseillé de livrer la marchandise au centre de groupage le plus proche. Elles seront alors conteneurisées avec d'autres à destination du même port, où elles seront mises à la disposition de l'acheteur.

- ⇒ **FCL/LCL** : Le vendeur a plusieurs lots pour une même destination. Il les empote et envoie le conteneur au port de chargement, ou bien le transporteur maritime organise elle-même le transport terrestre. Outre-mer, le transporteur maritime dégroupé les marchandises qui sont tenues à la disposition de différents acheteurs.
- ⇒ **LCL/FCL** : Cas d'une importation. L'acheteur attend des livraisons d'origines diverses. Il demande à ses fournisseurs de les livrer au même centre de groupage portuaire outre-mer. Il doit aussi indiquer à la compagnie maritime ce centre où ces livraisons seront empotées et livrées ensemble à votre domicile.

### 3) La facture du transporteur (Cas d'une importation marocaine) :

- ⇒ Fret (Assigné) : (cas des Incoterms des familles E et F)
- ⇒ Désarrimage : (cas du transport « bord »)
- ⇒ Péage (Frais d'accostage payés par le consignataire pour l'accostage du navire au port de débarquement)
- ⇒ Frais pour l'établissement de l'avis d'arrivée
- ⇒ Frais de timbre
- ⇒ Frais de retour de fonds (Frais payé par le consignataire pour le transfert des fonds collectés au Maroc en faveur du transporteur à l'étranger).

**C) LA TARIFICATION DU TRANSPORT MARITIME :**

[https://www.youtube.com/watch?v=fwx9qCnDF8U&ab\\_channel=FormationTransport-LogistiqueBacPro](https://www.youtube.com/watch?v=fwx9qCnDF8U&ab_channel=FormationTransport-LogistiqueBacPro)

**1) La tarification sur les lignes régulières :**

Il n'existe pas véritablement de règles communes en ce qui concerne les tarifs des conférences maritimes à l'exception :

- ⇒ Des conférences desservant les Etats-Unis, et dont les tarifs doivent respecter la réglementation de ce pays ;
- ⇒ Des conférences intéressées aux lignes desservant des états ayant adhéré au « code de conduite des conférences maritimes » entré en vigueur le 6 octobre 1983.
- ⇒ D'une conférence à l'autre, les règles de tarification pourront varier. Les principes sont cependant plus ou moins communs.

**a) Le fret de base :**

Pour les expéditions en conventionnel (sacs, caisses, fûts,...), le fret est généralement établi, pour un voyage donné, à l'unité payante (UP). Cette unité payante est la tonne ou le mètre cube, à « l'avantage du navire ». Cela signifie que l'on paiera sur la base du plus élevé des deux chiffres de la masse en tonnes et du volume en m<sup>3</sup>.

Pour pratiquement toutes les conférences, existe un minimum de taxation applicable aux petits colis, et des règles particulières pour certaines marchandises (animaux, voitures, fûts vides,...) qui sont taxés à l'unité et non à l'unité payante.

Les outsiders sont généralement moins chers que les conférences maritimes. Ils appliquent un pourcentage de réduction par rapport au tarif des conférences.

Le taux de fret dépend presque toujours de la classe de la marchandise concernée (20 à 100 classes suivant les conférences) et est exprimé dans la monnaie de la conférence ; souvent le dollar américain.

Pour déterminer le montant du fret de base, il faut :

- Le poids brut total en tonne = Quantités x Poids Unitaire
- Le volume total en mètre cube = (Longueur x Largeur x Hauteur) x Quantité
- Le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence 1t = 1m<sup>3</sup> selon le principe « à l'avantage du navire »
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent
- Retenir comme poids taxable (en unités payantes) le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent.

**EXEMPLE :**

- ✓ Une expédition est composée de 500 cartons
- ✓ Poids brut d'un carton : 200 Kg
- ✓ Dimension d'un carton : 60 cm X 60 cm X 50 cm
- ✓ Tarification du fret maritime : 1 500 MAD par unité payante UP .

**SOLUTION :**

- ✓ Le poids brut total en tonne = 200 x 500 = 100 000kg soit 100tonnes
- ✓ Le volume total en mètre cube = (0,6 x 0,6 x 0,5) x 500 = 90 m<sup>3</sup>
- ✓ Le poids équivalent = 90 / 1 = 90t
- ✓ On comparer le poids brut total avec la poids équivalent : 100 > 90

- ✓ On retient comme poids taxable (en unités payantes) le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent : UP = 100tonnes
- ✓ **Fret de base = 100 x 1 500 = 150 000 MAD.**

**b) Les correctifs :** On distingue **3 formes de correctifs :**

Les correctifs conjoncturels, les correctifs appliqués en permanence et les ristournes.

⇒ **Les correctifs conjoncturels :** Ils sont au nombre de 3 :

- ✓ Surcharge fuel ou BAF (Bunker Adjustment Factor) ou IFP (Interim Fuel Participation) : Elle est destinée à intégrer les variations du prix des combustibles entre 2 éditions du tarif. Elle s'applique sous forme de pourcentage de majoration ou de minoration sur le fret de base.

$$\text{BAF} = \text{Fret de base} \times \text{Taux de BAF}$$

- ✓ Surcharge monétaire ou CAF (Currency Adjustment Factor) : Elle tient compte des variations de la devise dans laquelle est libellé le tarif (souvent USD) par rapport à celle dans laquelle le paiement a lieu. Elle s'applique au fret de base majorée du BAF.

$$\text{Fret corrigé ou fret ajusté} = \text{Fret de base} + \text{BAF}$$

$$\checkmark \text{ CAF} = \text{Fret corrigé} \times \text{Taux de CAF}$$

- ✓ La surcharge d'encombrement portuaire ou bien La CSP (Congestion Surcharge Portuaire)

Un navire se présentant dans un port congestionné devra attendre, parfois plusieurs jours, avant de pouvoir décharger sa cargaison. Les compagnies appliquent donc une surcharge afin de compenser cette « perte de revenus ».

**Reprenons l'exemple précédent :**

- ✓ Une expédition est composée de 500 cartons
- ✓ Poids brut d'un carton : 200 Kg
- ✓ Dimension d'un carton : 60 cm x 60 cm x 50 cm
- ✓ Tarification du fret maritime :
  - 1 500 DH par unité payante « UP »
  - BAF : + 2,5 %
  - CAF : + 1 %

**Donc on aura :**

Fret : 100 x 1 500	= 150 000
BAF : 150 000 x 2,5%	= 3 750 .
<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black;"/>	
Fret corrigé : 150 000 + 3 750	= 153 750
CAF : 153 750 x 1%	= 1 537.
<b>Fret total : 153 750 + 1 537,5</b>	<b>= 155 287,50 MAD</b>

⇒ **Les correctifs appliqués en permanence :** Ils sont au nombre de 4 :

- ✓ Container Service Charges (CSC) ou Terminal Handling Charges (THC) : Ce sont des charges de passage portuaire des containers.

Représentent les frais de manutention au port de chargement et de déchargement. Le montant peut en être fixe dans le cas d'un conteneur (prix par conteneur) ou variable dans le cas de fret conventionnel (c'est-à-dire « non conteneurisé »). Dans ce cas, le tarif s'entend par tonne.

- ✓ La surtaxe des colis lourds : Pour les colis de plus de 5 tonnes.
- ✓ La surtaxe d'extra longueur : Pour les colis de plus de 12 mètres.

- ✓ Le sur frets de déroulement pour la desserte d'un port secondaire, pour certaines liaisons.

⇒ **Les ristournes** : Il existe **2 systèmes de ristourne** appliqués par les conférences maritimes pour fidéliser les chargeurs en leur offrant des avantages de prix et pour faire face à la concurrence des outsiders.

- ✓ **Les ristournes de fidélité** : Elles sont consenties par les conférences aux chargeurs qui contractent un engagement de ne s'adresser qu'aux compagnies de la conférence. Leur taux est de 8 à 9,5 % du fret si elles sont déductibles immédiatement et de 9 à 10 % si elles sont reversées tous les 6 mois sur l'ensemble des frets de la période.
- ✓ **Les taux de fret réduits (de 10 % environ)** : Ils sont appliqués par certaines conférences, sur l'Amérique du Nord par exemple, aux chargeurs ayant signé un contrat d'armement. Ce contrat prévoit des dommages intérêts en cas de rupture de l'engagement du chargeur.

**Reprenons le même exemple :**

- ✓ Sachant qu'une ristourne de 8% a été accordée par la compagnie : calculer le montant du fret net.

**On aura ;**

Nous savons que le fret total qu'on a déjà calculé = 155 287,5 MAD :

- Fret total = 155 287,5 MAD
- Ristourne =  $155\,287,5 \times 8\% = 12\,423$
- **Fret total net =  $155\,287,5 - 12\,423 = 142\,864,5$  MAD**

**EN FIN POUR RÉCAPITULER, NOUS AURONS :**

Le Fret de base = Unité payante x taux de fret

(+/-) BAF = fret de base x taux du BAF.

= **Le Fret corrigé 1**

(+/-) CAF = fret corrigé x taux du CAF

= **Le Fret corrigé 2**

+ La surcharge d'encombrement portuaire

= **Le Fret corrigé 3**

(-) La Ristourne = Fret corrigé 3 x taux de ristourne

= **Le Fret net**

+ La surtaxe des colis lourds

+ La surtaxe d'extra longueur

+ Le sur frets

+ Les droits portuaires (péages, Harbour-dues).

= **Le Fret net total à payer**

**Application :**

La société VERRILEX est une entreprise spécialisée dans la vente d'assiettes de table « décor parisien ». Fière de son image et des chiffres d'affaires en Europe, VERRILEX a disputé le marché latino-américain. Une première commande vient de la société VENEZUELIAN Import House Ltd.

La commande porte sur 1900 cartons de 6 assiettes chacun et de dimension 60cm x 40cm x 20 cm et de poids brut 2,40 Kg.

Les cartons voyagent, par mer, au risque et périls de l'acheteur. Les frais du transport principal sont à la charge du vendeur.

**Travail à faire :**

Calculer le fret maritime sachant que le coût est de 150€ /UP sachant que :

- BAF : -2,5 %
- CAF : 1,25 %
- Remise : 3 %

**Corrigé :**

- Le poids réel de l'expédition est 2,40 Kg x 1 900 cartons = 4 560 Kg soit 4,56 tonnes
- Le volume de l'expédition est : 0,60m x 0,40m x 0,20m x 1 900 cartons = 91,2 m<sup>3</sup>
- Le poids fictifs (équivalent) maritime = Volume = 91,2 T
- Le poids taxable = unité payante = UP  
On compare les poids brut et poids équivalent, càd 4,56 T < 91,2 T donc UP = 91,2 T
- On calcule le fret à payer

Le fret de base	= 91,2 x 150	=13 680€
BAF	= 13680 x (-2,50%)	= -342€
Fret corrigé	= 13 680 - 342	= 13 338€
CAF	= 13 338 x 1,25%	= 166,72€
Fret total	= 13 338 + 166,72	= 13 504,72€
Remise	= 13 504,72 x 3%	= - 405,14€
Fret net total	= 13 504,72 - 405,14	= 13 099,58€

**Donc Fret à payer est de 13 099,58 €**

**2) La prise en compte de la manutention portuaire : Les « liners terms » ou conditions de ligne :**

Embarquer, débarquer des marchandises suppose des opérations de manutentions par des entreprises situées dans l'enceinte portuaire et appelées « manutentionnaires ».

Une part variable de ces opérations portuaires (frais d'embarquement et/ou de débarquement) est, selon les conférences maritimes et les usages portuaires,

- Soit incluse dans le fret annoncé et donc à la charge du navire ;
- Soit payée séparément par le chargeur ou le réceptionnaire de la marchandise et donc à la charge de la marchandise.

Ces règles de répartition des frais de manutention portent le nom de « liners terms ».

Il existe **3 cotations** :

- **Les cotations quai :** Les cotations depuis quai impliquent normalement que le transporteur prend en charge la marchandise au quai d'embarquement et que les opérations de mise à l'aplomb des palans ; d'élingage, d'accrochage, de hissage, de virage, d'aménage et d'arrimage sont à la charge du navire.
- **Les cotations sous palan :** A l'embarquement, les cotations sous palan laissent les opérations de manutention terrestre (à savoir les frais de rapprochement depuis le magasin jusqu'à l'aplomb des palans) aux frais du chargeur. Les autres coûts sont à la charge du navire et donc inclus dans le fret annoncé. Au déchargement, le transporteur maritime procède à ses frais au désarrimage, à l'élingage (si nécessaire), au hissage, au virage et à la descente à quai le long du bord. Les autres frais sont à la charge du réceptionnaire.
- **Les cotations bord :** Le transporteur ne prend en charge les frais de manutention qu'un fois la marchandise mise à bord. Ainsi, à l'embarquement le chargeur devra payer séparément les frais liés à l'embarquement. Il en sera de même pour le réceptionnaire au débarquement.

**3) La tarification des conteneurs :** Pour les conteneurs, certaines transporteurs maritimes proposent des tarifs dits « à la boîte » (box rates) indépendants de la marchandise chargée. Mais, la plupart des conférences adoptent le fret de base calculé à la tonne ou au m<sup>3</sup>, à l'avantage du navire, et d'après la classe de marchandises.

Les conférences prévoient toujours un minimum de taxation par conteneur, lequel est souvent plus élevé par rapport à la charge utile maximum (elle-même variable d'une ligne à l'autre selon l'équipement). S'appliquent ensuite la plupart des correctifs et ristournes citées en b).

Les conteneurs sont ensuite soumis à des tarifications particulières. Dans le cas par exemple d'une expédition FCL-FCL.

Les règles de tarification sont :

- Soit identiques aux expéditions en conventionnel ;
- Soit à la boîte : sous forme de forfaits indépendants des marchandises conteneurisées, ou le plus souvent, calculés en appliquant le taux de fret à la tonne ou au mètre cube comme en conventionnel, avec en plus un minimum de taxation par conteneur.

**4) La tarification en RO-RO :**

Pour le RO-RO direct, le fret est le plus souvent indépendant de la nature des marchandises chargées. Il peut être forfaitaire (pour les voitures par ex), ou calculé en fonction de la longueur de la remorque, avec un correctif de poids.

Pour le RO-RO indirect, les conteneurs sont taxés comme pour un porte conteneur, mais les frais de chargement seront plus élevés. Pour le reste du RO-RO indirect, les prestations de l'armement seront facturées en sus du fret.

### **5) La tarification dans le cadre d'un contrat d'affrètement :**

#### **a) Fret de base :**

Il se négocie en principe librement. Toutefois les fréteurs publient parfois des tarifs, mais ceux-ci ne constituent alors que des maxima. Ces frets ne couvrent jamais le chargement et déchargement, réalisés aux frais et risques de l'affréteur.

⇒ Pour un affrètement au voyage, le fret peut être établi soit au forfait, soit à la quantité (poids le plus souvent). Le forfait doit en fait être entendu comme un minimum, car il sera réévalué proportionnellement si la quantité de marchandise chargée est supérieure à celle mentionnée à la charte-partie.

⇒ Dans les affrètements à temps ou coque nue, le fret se calcule à la durée (jour, semaine, mois) courant en général du jour de mise à la disposition jusqu'à la fin du déchargement.

#### **b) Les surestaries :**

En général, le contrat prévoit, au chargement comme au déchargement, un certain laps de temps, appelé « staries » ou « jours de planche » qui courent en général 24 heures après que le capitaine ait fait savoir par une « notice of readiness » qu'il était prêt à réaliser ces opérations. Si le temps imparti est dépassé, prolongeant l'immobilisation du navire, l'affréteur devra régler des surestaries, proportionnelles au dépassement, et dont le taux est défini dans la charte-partie. Certains contrats prévoient le versement d'une « prime de célérité » si le navire est libéré plus rapidement que prévu.

## **II) LE TRANSPORT INTERNATIONAL AÉRIEN :**

**A) LES TECHNIQUES DE TRANSPORT AÉRIEN :**

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=TDCI8NAYAZU&AB\\_CHANNEL=CENTRIMEX](https://www.youtube.com/watch?v=TDCI8NAYAZU&AB_CHANNEL=CENTRIMEX)

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=PUGV3AZDJFC&AB\\_CHANNEL=TOP10ARCHIVES](https://www.youtube.com/watch?v=PUGV3AZDJFC&AB_CHANNEL=TOP10ARCHIVES)

**1) Les appareils :**

Il existe deux catégories d'appareils de transport aérien :

	<p>⇒ <b>Appareils mixtes :</b> Ce sont des appareils qui transportent principalement des passagers. Leurs soutes peuvent accueillir du fret en sus des bagages. Ils sont couramment utilisés pour les trafics de marchandises sur des liaisons intérieures et pour la poste. Ils sont de plus en plus utilisés dans le transport international pour mieux rentabiliser les équipements.</p>
	<p>⇒ <b>Appareils « tout cargo » :</b> Ils ne transportent que du fret. Leurs aménagements intérieurs sont étudiés en conséquence. Ils sont en général composés d'un pont principal intérieurement dégagé et de soutes au pont inférieur. Ils sont équipés pour la manutention horizontale.</p>

**2) La manutention et unité de chargement (ULD) :**



Les ULD ou unités de chargement sont des équipements utilisés pour le transport aérien de marchandise, ils peuvent être des conteneurs aériens (appelés aussi igloos) ou des palettes. Pour le fret aérien, les ULD doivent être conçus pour le fuselage de chaque type d'avion et permettent une utilisation optimale de l'espace disponible et facilitent le chargement et le déchargement.

Deux types de fret sont transportés en transport aérien :

- Les masses indivisibles et les colis exceptionnels,
- Les masses diverses (dans les avions tout cargo) transportées en unité de chargement (ULD) tels que les palettes, les conteneurs, les boxes, etc.

Il existe une grande variété d'ULD normalisées et adaptées à la configuration de chaque type d'appareil afin de réduire au maximum la place inutilisée. Il faut savoir que les envois de type ULD bénéficient de réduction tarifaire.

### **B) LA TARIFICATION DU TRANSPORT AERIEN :**

Ce sont en général les règles de tarification de la convention IATA qui sont utilisées par toutes les compagnies.

[https://www.youtube.com/watch?v=q08EVNK3vQk&ab\\_channel=SergeBilly](https://www.youtube.com/watch?v=q08EVNK3vQk&ab_channel=SergeBilly)

#### **1) Le tarif général :**

Ce tarif est établi pour une relation aéroport-aéroport donnée. Il peut aussi être utilisé au départ d'autres aéroports si la compagnie aérienne le souhaite.

Il est indépendant de la nature de la marchandise et il est établi par tranches de poids...

Le poids taxable est le poids réel en kg ou, pour les marchandises volumineuses, le volume en  $\text{dm}^3$  divisé par 6, soit une équivalence  $1 \text{ t} = 6 \text{ m}^3$ .

Compte tenu de la forte dégressivité du tarif, il peut être intéressant de « payer pour » un poids supérieur au poids réel.

La compagnie aérienne appliquera automatiquement la « règle du payant pour » au bénéfice du chargeur.

Le tarif se caractérise aussi par la règle de minimum de perception qui pénalise les très petites expéditions. Ainsi, il est conseillé de s'adresser à des groupeurs ou à des sociétés de fret express, qui n'appliquent pas cette règle.

#### **2) Les tarifs spéciaux :**

##### **a) Les tarifs préférentiels ou Corates (Specific Commodity Rates) :**

Ils sont applicables, pour une relation donnée, à certaines catégories de marchandises expédiées au minimum par 100 Kg (pour certaines d'entre elles, par 300 ou 500 Kg minimum).

Les réductions par rapport au tarif général peuvent être très importantes. Les intermédiaires spécialisés disposent d'une liste de marchandises pouvant bénéficier de Corates sur une relation donnée.

##### **b) Les tarifs de classification ou « class-rates » :**

Ils sont particuliers à un type de marchandises. Ils sont applicables sur l'ensemble ou une grande partie des relations aéroport-aéroport d'une zone IATA donnée. Ils sont construits par application d'un pourcentage de réduction (journaux, périodiques, ...) ou de majoration (animaux, bijoux, ...) par rapport au tarif général.

**Méthodologie de calcul du fret Aérien :**

**1) Calcul du fret de base :**

Pour calculer le montant du fret de base, il faut :

- Déterminer le poids brut total en tonne
- Déterminer le volume total en mètre cube
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence 1 t = 6m<sup>3</sup> (ou 1 Kg = 6 dm<sup>3</sup>) selon le principe « *à l'avantage de l'avion* »
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent

**2) Application de la règle du payant :**

Dans le cadre du calcul du fret aérien, il est possible pour le chargeur de payer pour un poids taxable supérieur à celui réellement existant si cela lui permet de payer un montant du fret inférieur.

Ceci est dû au fait que le tarif du fret aérien est **un tarif dégressif**.

***Application sur le tarif général :***

Une expédition est composée de 900 cartons.

- Poids brut d'un carton : 20 Kg
- Dimension d'un carton : 40 cm x 40 cm x 50 cm

**Tarifification du fret aérien :**

- Minimum de taxation : 2 000 MAD
- [0 – 5.000 Kg [ : 200,00 MAD pour 100 Kg
- [5.000 – 10.000 Kg[ : 180,00 MAD pour 100 Kg
- [10.000 – 15.000 Kg[ : 160,00 MAD pour 100 Kg
- [15.000 – 20.000 Kg[ : 140,00 MAD pour 100 Kg
- [20.000 – 30.000 Kg[ : 115,00 MAD pour 100 Kg
- Plus de 30.000 Kg : 110,00 MAD pour 100 Kg.

***Solution :***

- Déterminer le poids brut total en tonne  
900 x 20 = 18 000kg soient : 18 T

- Déterminer le volume total en mètre cube  
 $0,4 \times 0,4 \times 0,5 \times 900 = 72 \text{ m}^3$
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence  $1 \text{ t} = 6 \text{ m}^3$  (ou  $1 \text{ Kg} = 6 \text{ dm}^3$ ) selon le principe « *à l'avantage de l'avion* »  
 $72/6 = 12 \text{ T}$
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent :  $18 > 12$
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent :  
 $\text{UP} = 18 \text{ T}$  soient  $18\,000 \text{ kg}$
- On a :  $15\,000 \text{ kg} < 18\,000 < 20\,000 \text{ kg}$  : donc, on applique le tarif de  $140 \text{ dh}$   
 $140 \times (18\,000/100) = 25\,200 \text{ MAD}$   
 On va calculer le payant pour ;  $20\,000 \text{ Kg}$   
 $115 \times (20\,000/100) = 23\,000 \text{ MAD}$   
 $23\,000 < 25\,200$   
**Donc on va payer 23 000 MAD**

**c) Les tarifs à l'unité de chargement (ULD) :**

[https://www.youtube.com/watch?v=Jp48ABNEj3w&ab\\_channel=FormationTransport-LogistiqueBacPro](https://www.youtube.com/watch?v=Jp48ABNEj3w&ab_channel=FormationTransport-LogistiqueBacPro)

Pour les ULD, des tarifs favorables sont appliqués sur certaines liaisons. Le contenant lui-même (palette, igloo, conteneur) n'est pas taxé si c'est une ULD avion IATA. Une tare forfaitaire est déduite pour les ULD non IATA.

Les marchandises sont taxées forfaitement, quelle que soit leur nature « freight all kind ». A ce forfait correspond un « poids-pivot », défini par catégorie d'ULD. Si le poids des marchandises est supérieur au poids-pivot, les Kg supplémentaires sont taxés à un tarif très favorable.

**3) Les frais annexes :**

Un certain nombre de prestations peuvent être fournies par la compagnie ou l'agent, et seront facturées à part sur la LTA dans une des 2 colonnes, et dans la case 25.

Il peut s'agir par exemple :

- De frais d'enlèvement, de camionnage, de livraison, d'entrepôts, etc. ;
- De primes d'assurance ;
- De droits de douane et taxes payés par la compagnie lorsqu'elle prend en charge le dédouanement à l'arrivée ;
- De frais de compte remboursement ;
- De primes pour marchandises dangereuses ;
- Etc.

***Application sur le tarif en ULD :***

Vous souhaitez expédier à Paris 180 cartons identiques de produits pharmaceutiques, de dimension 50 x 40 x 40 cm et de poids brut 16 Kg l'unité.

La vente est réalisée CIP Paris, incoterm 2020 CCI.

La compagnie aérienne vous propose l'ULD pour le chargement :

**Autres informations :**

- Base de la palette 307cm x 234 cm.
- Hauteur maximale : 241 cm.
- Masse chargeable 5 000 Kg.
- Le poids pivot de cet ULD est de 2 200 Kg.
- Prix minimum pour Paris : 6 500 € l'ULD.
- Au-dessus du pivot : 2,49€ le kilogramme.

***Solution :***

- Avant tout, il faut faire une vérification de la capacité de l'ULD par rapport à celle de la marchandise c`ad :
    - ✓ Volume de la marchandise : =  $180 \times 0,5 \times 0,4 \times 0,4 = 14,4\text{m}^3$
    - ✓ Volume de l'ULD : =  $3,07 \times 2,34 \times 2,41 = 17,3 \text{ m}^3$
- Ainsi,  $14,4 \text{ m}^3 < 17,3 \text{ m}^3$  et  $2\,880\text{Kg} < 5\,000\text{Kg}$  donc les deux mesures seront retenues pour charger un seul ULD.

Maintenant, on va calculer la valeur du fret à payer :

- Poids de la marchandise :
- $180 \times 16 = 2\,880\text{Kg}$
- Poids au-dessus du poids pivot =  $2\,880 - 2\,200 = 680 \text{ Kg}$
- Valeur du poids au-dessus du poids pivot =  $680 \times 2,49\text{€} = 1\,693,2\text{€}$
- Calcul de la valeur totale du fret =  $6\,500\text{€} + 1\,693,2\text{€} = 8\,193,2\text{€}$
- **Donc on va payer à la compagnie aérienne : 8 193,2 MAD**

### III) LE TRANSPORT INTERNATIONAL ROUTIER : TIR

#### A) LES TECHNIQUES DU T.I.R :

On distingue 3 catégories de véhicules assurant le transport international routier de marchandises :



⇒ **Les véhicules isolés (« camions »),**

Les porteurs. Les porteurs possèdent sur le même châssis la cabine et une caisse ou un plateau pour transporter les marchandises. Ce sont essentiellement des véhicules de livraison. Les véhicules porteurs sont aussi appelés véhicules isolés.



⇒ **Les véhicules articulés (tracteur + semi-remorque) :**

- **Les tracteurs routiers :** sont des véhicules à moteur, sans caisse, indépendants et munis d'un dispositif de traction pour les semi-remorques. Les tracteurs routiers ne transportent pas de marchandises, tout est transporté dans la semi-remorque.
- **Les semi-remorques :** sont des véhicules sans moteurs, qui portent des roues uniquement sur la partie arrière. La partie antérieure est sans roues et s'adapte au dispositif de traction présent sur les véhicules porteurs ou les tracteurs routiers. L'ensemble composé d'un tracteur routier et d'une semi-remorque forme un véhicule articulé.



⇒ **Les trains routiers (camion + remorque)**

Ils sont peu nombreux au Maroc et sont fréquents dans certains pays. Les remorques sont aussi des véhicules sans moteurs. A la différence des semi-remorques, elles possèdent des essieux avant et arrière. Une remorque comme c'est le cas de certaines semi-remorques peut être attelée à un véhicule porteur pour augmenter sa capacité de charge. L'ensemble forme alors un train routier. Ils peuvent avoir 3 essieux, 4 essieux ou 5 essieux.

#### B) LA TARIFICATION DU TRANSPORT ROUTIER INTERNATIONAL :

La convention CMR ne contient pas de tarif, et la tarification de référence ne s'applique qu'aux transports intérieurs. Il n'y a pas de tarif applicable de manière strict au niveau du transport routier. Dans la pratique, le tarif en vigueur est un tarif négocié entre le chargeur et le transporteur selon l'itinéraire et selon la nature de la marchandise.

##### 1) La négociation du fret :

La concurrence sévère très importante d'un transporteur ou transitaire à l'autre ; elle s'explique :

- ⇒ Par la difficulté qu'il y a à déterminer le coût exact d'un transport ;
- ⇒ Par les contraintes de régularités du service qui incitent les intervenants « à casser les prix » pour ne pas faire voyager les camions à moitié vides ;
- ⇒ Par le raisonnement au coût marginal des transporteurs à la recherche de frets de retour,

Pour **le groupage** cependant, des tarifs sont en général établis par zone de destination, pour des expéditions de porte à porte. Ils sont le plus souvent indépendant de la nature des marchandises, le volume étant fréquemment pris en compte sur la base d'une équivalence  $3 \text{ m}^3 = 1 \text{ tonne}$ .



**2) Les services annexes :**

Pour éviter de se lancer dans une concurrence par les prix qui pourrait être suicidaire, les grands transitaires routiers mettent de plus en plus l'accent sur le service rendu : rapidité d'enlèvement, garantie de délai, prix intégrant toutes les prestations annexes (administration, dédouanement, dégroupage, assurance, ...).

Dans le cadre du TIR, il faut faire des comparaisons en tenant compte en particulier des services annexes au transport proprement dit.

**3) Le coût d'une opération de transport : Formule du trinôme ;**

Le coût d'une opération de transport depuis l'expéditeur jusqu'au destinataire se calcule grâce à la formule du trinôme : Formule du trinôme = CK + CC + CJ

- ⇒ Le coût kilométrique (CK) : comprend l'essence, l'usure des pneumatiques, des réparations éventuelles à effectuer et des péages. Il se calcule en multipliant le prix d'un kilomètre par le nombre total de kilomètres parcourus.
- ⇒ Le coût conducteur (CC) : est composé de la paie du conducteur, ses cotisations salariales et les frais de déplacement effectués. Il est calculé en multipliant le nombre d'heures de service effectué par le prix d'une heure.
- ⇒ Les charges journalières (CJ) : concernent les amortissements, des assurances, des taxes à l'essieu et charges de structure. C'est la multiplication entre le coût d'une journée et le nombre de jours d'utilisation du véhicule pour l'opération de transport.

**Méthodologie de calcul du fret routier :**

**1) Calcul du fret de base :**

Pour calculer le montant du fret de base, il faut :

- Déterminer le poids brut total en tonne
- Déterminer le volume total en mètre cube
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence  $1\text{ t} = 3\text{m}^3$  (ou  $1\text{ Kg} = 3\text{dm}^3$  selon le principe « *à l'avantage du camion* »)
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent.

**2) Application de la règle du payant :**

Dans le cadre du calcul du fret routier, il est possible pour le chargeur de payer pour un poids taxable supérieur à celui réellement existant si cela lui permet de payer un montant du fret inférieur.

**Exemple :**

Une expédition est composée de 1,200 cartons.

- Poids brut d'un carton : 18 Kg
- Dimension d'un carton : 30 cm X 40 cm X 30 cm

**Tarifification du fret routier :**

- De 0 - 15 000 Kg : 40,00 DH pour 100 Kg
- De 15 001 - 30 000 Kg : 35,00 DH pour 100 Kg
- Plus de 30 000 Kg : 30,00 DH pour 100 Kg

**Solution :**

- Déterminer le poids brut total en tonne =  $1\ 200 \times 18 = 21\ 600\text{kg}$  soit : 21,6T
- Déterminer le volume total en mètre cube =  $1\ 200 \times (0,3 \times 0,4 \times 0,3) = 43,2\ \text{m}^3$
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence  $1\ \text{t} = 3\text{m}^3$  (ou  $1\ \text{Kg} = 3\text{dm}^3$ ) selon le principe « *à l'avantage du camion* »  
 $= 43,2 / 3 = 14,4\text{T}$
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent :  $14,4 < 21,6$
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent :  
 $\text{UP} = 21,6\text{T}$  soient 21 600kg  
 On a :  $15\ 000\text{kg} < 21\ 600\ \text{kg} < 30\ 000\text{kg}$  : donc, on applique le tarif de 35 MAD
- Calcul du fret :  $35 \times (21\ 600 / 100) = 7\ 560\text{dh}$
- On va calculer le payant pour ; 30 000Kg  
 $30 \times (30\ 000/100) = 9\ 000\ \text{MAD}$   
 $7\ 560 < 9\ 000\ \text{MAD}$

**Fret à payer: 7 560 MAD.**

**IV) LE TRANSPORT INTERNATIONAL FERROVIAIRE : TIF**

**A) LES TECHNIQUES DU TIF :**

**1) Le réseau :**

Pose le problème de la normalisation de l'écartement des rails. A titre d'exemple, l'Espagne, le Portugal, la Finlande et l'ex-URSS ont des écartements différents du reste de l'Europe.

**2) Les wagons :**

Il existe 3 sortes de wagons peuvent circuler sur le réseau.

- **Les wagons des compagnies :** Ils sont gérés dans le cadre du **Pool Européen des Wagons**. Il en existe de toutes sortes adaptées soit aux marchandises générales, soit à des produits particuliers (citernes, wagons-trémies pour produits sidérurgiques,). Ces wagons peuvent être, pour les expéditions par wagons complets :
  - ✓ Soit fournis au voyage,
  - ✓ Soit fournis dans le cadre d'un contrat à temps (MIDEX),
  - ✓ Soit loués, s'ils sont de manière ou d'autre réservés à votre usage exclusif.
- **Les wagons spéciaux :** Ils appartiennent à des sociétés, souvent filiales des compagnies ferroviaires, pratiquant des transports spéciaux :
  - ✓ Transports frigorifiques,
  - ✓ Transports de remorques routières,
  - ✓ Transports de conteneurs, ...
- **Les wagons de particuliers :** Ils appartiennent :
  - ✓ Soit à des entreprises industrielles ou commerciales les utilisant pour leurs propres marchandises,
  - ✓ Soit à des sociétés qui les achètent pour les louer. Ces wagons font l'objet dans le cadre du transport international d'un règlement particulier appelé RIP.

### **B) LA TARIFICATION DU TRANSPORT ROUTIER INTERNATIONAL :**

La convention CIM ne prévoit aucun tarif dans la mesure où les règles de tarification sont aléatoires d'un pays à un autre.

Dans le transport ferroviaire, les tarifs sont directement déterminés selon le poids réel des marchandises et la distance à parcourir.

La tarification ferroviaire se distingue sous trois formes :

- ⇒ La tarification multilatérale : c'est un tarif qui est valable dans plus de deux pays mais il ne concerne qu'un type particulier de marchandise.
- ⇒ La tarification bilatérale : ce sont des tarifs appliqués entre deux pays qui concernent tous les types de marchandises, ex : le tarif Franco-allemand.
- ⇒ En cas d'absence de tarif en commun, on applique le principe des tarifications nationales soudées. Cette tarification est calculée en fonction des règles de calcul propres à chaque pays. Par contre, le prix du transport sera ensuite soumis à une opération de change.

### **V) LE TRANSPORT MULTIMODAL.**

Il s'agit d'une solution logistique qui consiste à emprunter successivement deux ou plusieurs modes de transport (routier, maritime, fluviale, ferroviaire).

Le transport multimodal s'est imposé ces dernières décennies en raison de plusieurs facteurs :

- ⇒ L'éloignement croissant entre les sites de production et les lieux de consommation : désormais, il est très fréquent que les usines de production soient implantées dans des pays à bas coût de production, par exemple la Chine, alors même que le client final réside en Europe ou aux États-Unis.
- ⇒ Les conteneurs : Ils sont l'une des principales unités de chargement qui peuvent être chargés aussi bien sur un bateau que sur un train ou dans un camion.

## **VI) LES CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES, AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIFFÉRENTS MODES DE TRANSPORT.**

### **A) LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS TRANSPORT MARITIME :**

Le transport maritime joue un rôle vital dans le développement économique du Maroc. Cependant, la quasi-totalité du commerce extérieur marocain s'effectue par voie maritime. En effet, la marchandise transportée choisit la chaîne dont le coût global de bout en bout est le moins élevé, en incorporant en terme financier des éléments qualitatifs tels que la durée, la régularité, la fiabilité du transport et la conservation du produit transporté.

### 1) Les avantages :

- ⇒ La diversité et adaptation des différents types de navires,
- ⇒ La capacité à acheminer des grandes quantités de marchandises, des colis lourds et encombrants.
- ⇒ L'utilisation très répandue du conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charge et réduit le coût de la manutention.
- ⇒ Taux de fret avantageux.
- ⇒ Le transport maritime est le moins coûteux et le mieux adapté pour les transports de produits lourds et volumineux.
- ⇒ Possibilités de stockage dans les zones portuaires.
- ⇒ Le transport maritime est un transport permettant de relier les plus souvent deux continents.

### 2) Les inconvénients :

- ⇒ Délais importants.
- ⇒ Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs.
- ⇒ Assurances et emballages plus onéreux
- ⇒ Souvent exposés aux intempéries, aux différences de température entre les destinations, les navires parcourent le monde par tous temps et sont habituellement exposés aux risques de la mer.
- ⇒ La nécessité de recourir à des emballages spécifiques s'avère parfois nécessaire.
- ⇒ Les navires se déplaçant sur l'eau, leur consommation en énergie est moindre par rapport à d'autres modes.

## B) LE TRANSPORT AERIEN :

### 1) Les avantages du transport aérien :

Les avantages offerts aux utilisateurs de l'avion pour l'acheminement de leurs produits sont nombreux et liés aux qualités de base du fret aérien lui-même qui sont au nombre de 3 :

#### a) La simplicité :

- ⇒ Grande facilité d'approche géographique réduisant les prés et post acheminements.
- ⇒ Evite les ruptures de charge.
- ⇒ Peu ou pas d'emballage (donc gain à la fois sur l'emballage lui-même et la tare).
- ⇒ Simplicité des formalités administratives (une seule LTA ; dédouanement accéléré).

#### b) La sécurité :

- ⇒ Reconnue statistiquement ; encore renforcée depuis la mise en service des gros-porteurs.
- ⇒ Volume des bris, vols, détériorations extrêmement réduites.
- ⇒ Assurances nettement inférieures au transport maritime.

#### c) La rapidité :

- ⇒ C'est évidemment le facteur essentiel, qui peut même devenir déterminant dans le choix du mode de transport envisagé.
- ⇒ Le « temps » : grâce à la vitesse de l'avion, les marchandises sont en quelques heures chez le destinataire.

### 2) Les inconvénients du transport aérien :

- ⇒ Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur,
- ⇒ Les produits transportés doivent être des produits à forte valeur ajoutée,
- ⇒ Interdit à certains produits dangereux,

### **C) LE TRANSPORT FERROVIAIRE :**

De sa part, le mode ferroviaire est affiché comme étant le moyen le plus respectueux de l'environnement.

#### **1) Les avantages du transport ferroviaire :**

La technique ferroviaire accorde une attention particulière aux différents aspects liés au respect de l'environnement, à savoir :

- ⇒ La sécurité,
- ⇒ L'économie de l'espace,
- ⇒ La consommation d'énergie,
- ⇒ La pollution atmosphérique,
- ⇒ Le bruit et les nuisances,
- ⇒ L'intégration de l'infrastructure dans le paysage,
- ⇒ Le transport des matières dangereuses.

#### **2) Les inconvénients du transport ferroviaire :**

- ⇒ Le transport ferroviaire au Maroc présente des handicaps dans l'inter modalisme. Dans l'état actuel des choses, la plupart des ports ne sont pas reliés aux voies ferrées.
- ⇒ Le port de Tanger qui draine une partie croissante du trafic de marchandises diverses à destination de l'Europe n'est pas opérationnel pour le trafic par chemin de fer.
- ⇒ Les wagons ne transitent pas par les bateaux,
- ⇒ La gare de Tanger-Port a été supprimée des abords du Port et transférée à plusieurs kilomètres.
- ⇒ Le Port de Nador n'est pas relié à la voie ferrée.

### **D) LES AVANTAGES DU TRANSPORT MULTIMODAL :**

Les avantages du transport multimodal sont nombreux :

- ⇒ Les entreprises qui y ont recours peuvent réduire substantiellement leurs coûts de transport en optant pour la solution la plus économique.
- ⇒ C'est un mode de transport particulièrement sûr. En effet, le transfert des conteneurs se fait sans rupture de charge, ce qui limite grandement les risques d'accidents, de casse et de vol.
- ⇒ Le transport multimodal constitue une alternative efficace au tout routier. En encourageant le recours à des modes de transport moins polluants que le camion, le transport multimodal contribue à la réduction des émissions de CO2 par le secteur logistique.

## **SECTION 2 : LES CRITÈRES DE CHOIX D'UN MOYEN DE TRANSPORT :**

### **I) LES CRITÈRES DE CHOIX D'UN MOYEN DE TRANSPORT :**

Il existe différents modes de transport qui ont tous leurs avantages et leurs inconvénients. Alors, comment faire un choix avisé ? Voici quelques critères à absolument prendre en considération.

#### **A) LE PRIX DU TRANSPORT :**

Le prix est, bien sûr, le premier critère qu'on doit étudier.

**B) LES CONTRAINTES DES MARCHANDISES :**

Pour bien prendre en compte tous les paramètres, il convient de se poser un certain nombre de questions.

- ⇒ Est-ce que vos marchandises sont périssables ?
- ⇒ Doivent-elles être conservées à une certaine température ?
- ⇒ S'agit-il de produits dangereux ?

**C) LE VOLUME À TRANSPORTER :**

Tous les moyens de locomotion n'ont pas la même capacité de chargement.

Pour ceux qui ont des volumes importants, les modes de transport les plus pertinents seront le transport ferroviaire et le transport maritime, car un train comme un bateau ont de grandes capacités de chargement.

**D) LE CONDITIONNEMENT DE LA MARCHANDISE :**

Est-ce que vos marchandises sont en vrac ou conditionnées dans des colis ou des palettes ?

Si tous les moyens de locomotion, y compris l'avion, peuvent assurer l'acheminement de colis et de palettes, ce n'est pas forcément le cas des marchandises en vrac qui peuvent être transportées uniquement dans des conteneurs. Or ces derniers ne peuvent être acheminés que par camion, par bateau ou par train.

**E) LA VALEUR DE LA MARCHANDISE :**

La valeur de la marchandise doit aussi guider le choix du mode de transport.

En effet, plus le coût du chargement est élevé, plus on va opter pour une solution de transport très sécurisé. L'avantage d'une telle solution, c'est que la livraison se fait dans un véhicule qui comprend uniquement les produits du chargeur. Sans compter que la marchandise sera placée sous la responsabilité d'un chauffeur professionnel et que la livraison se fait en porte-à-porte, sans rupture de charge.

**F) LES DELAIS DE LIVRAISON :**

Les délais de livraison sont, bien sûr, un critère important dont il faut tenir pour choisir un mode de transport. Si on est très pressé, on va choisir l'avion, qui est actuellement la solution la plus rapide pour les livraisons.

En revanche, le transport maritime, fluvial et ferroviaire est plutôt lent.

**G) LA SECURITE DES MARCHANDISES :**

La sécurité des marchandises est un autre facteur à prendre en compte, certains modes de transport nécessitant plus de manutention que les autres.

- ⇒ C'est le cas par exemple du transport aérien qui est caractérisé par de nombreuses ruptures de charge.
- ⇒ Le transport ferroviaire, quant à lui, nécessite toujours une opération de manutention avant et après l'acheminement.
- ⇒ Le transport maritime ou fluvial n'implique aucune rupture de charge entre deux ports, mais, comme les marchandises passent un temps important dans le bateau ou la barge, elles sont davantage soumises aux aléas du transport.

**SECTION 3 : LE CADRE JURIDIQUE DES TRANSPORTS À L'INTERNATIONAL :**

**D) LE CONTRAT DE TRANSPORT :**

**A) LES INTERVENANTS :**

Le contrat de transport est conclu entre le transporteur et le chargeur qui représente la marchandise : le chargeur est :

- Soit l'expéditeur réel de la marchandise ou son représentant (transitaire)
- Soit le destinataire réel de la marchandise ou son représentant.

**B) LES CONTRATS DE TRANSPORT MARITIME :**

Il existe 2 catégories de contrat le contrat de transport proprement dit et le contrat d'affrètement sous charte-partie.

**1) Le contrat de transport :**

Un contrat de transport est un accord selon lequel « le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre ».

**2) Les obligations des parties au contrat de transport maritime :**

Chaque contractant a des obligations définies par les règles (Règles de Hambourg) régissant le transport maritime.

Obligations du chargeur (Expéditeur)	Obligations du transporteur maritime
<p>a) Fournir un emballage suffisant ;</p> <p>b) Faire une déclaration écrite sous forme de <u>note de chargement</u> ou <u>instruction d'expédition</u> ;</p> <p>c) Marquer les colis avec indication de manière lisible sur au moins 3 faces ;</p> <p>d) Mettre à la disposition les marchandises aux lieu, date et heure prévus</p> <p>e) Prévoir le dédouanement ;</p> <p>f) Acquitter le prix de transport en cas de port payé au départ ;</p> <p>g) Assurer l'arrimage et le calage des marchandises à l'intérieur du conteneur.</p>	<p>a) Mettre le navire en état de navigabilité compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter</p> <p>b) Émettre le document de transport ;</p> <p>c) Charger et arrimer les marchandises à bord puis transporter de façon appropriée ;</p> <p>d) Transborder en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;</p> <p>e) Envoyer un avis d'arrivée à l'arrivée ;</p> <p>f) Livrer la marchandise au porteur du connaissement.</p>

**3) Le connaissement maritime :**

[https://www.youtube.com/watch?v=4T51rXXDKoA&ab\\_channel=capsuledroit](https://www.youtube.com/watch?v=4T51rXXDKoA&ab_channel=capsuledroit)

[https://www.youtube.com/watch?v=AVpFWJCNSo0&list=TLPQMzAwNTIwMjOqXOML6UAp7Q&index=5&ab\\_channel=SINOSOURCING](https://www.youtube.com/watch?v=AVpFWJCNSo0&list=TLPQMzAwNTIwMjOqXOML6UAp7Q&index=5&ab_channel=SINOSOURCING)

Le document de base du transport maritime est le connaissement (bill of lading or B/L). C'est le seul document qui constitue en même temps un titre de propriété de la marchandise et qui peut être négociable.

**TRANSPORTES INTERNACIONALES**

**BILL OF LADING**

EXPORTER / SHIPPER IWAA RICE CORPORATION NAGOYA, JAPAN		BILL OF LADING NUMBER 55301455		CONTAINER NUMBER M/V MAR No 200800172				
CONSIGNEE TO ARROCERA AGRICOLA S.A CARTAGO, Costa Rica		EXPORT REFERENCE Target Logistic Services 6701 NW 7th Street Suite 170 Miami, Fl 33126						
NOTIFY PARTY / INTERMEDIATE CONSIGNEE COMERCIALIZADORA MP SAN JOSE, Costa Rica		POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NUMBER Yokohama						
		DESTINATION AGENT ARROCERA AGRICOLA S.A. CED# 3-101-0223743 APDO. 2884-1000 SAN JOSE, COSTA RICA TEL. 506-2223-7891						
PRE-CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT OF PRE-CARRIER							
VESSEL COUNTESS VY 2	PORT OF LOADING / EXPORT Yokohama, Japan		LOADING PIER / TERMINAL					
FOREIGN PORT OF UNLOADING Puerto Caldera	PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER Tres Ríos, Costa Rica		Place of Delivery Arrocera Agrícola		CONTAINERIZED <input checked="" type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO			
These commodities licensed by United States for ultimate destination JORDAN. Diversion contrary to U.S. Law is prohibited.								
CARRIER RECEIPT PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER								
MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS		GROSS WEIGHT	MEASUREMENT			
M/V DELMAR No 200800172	BULK	RICE (PADDY) BULK		1,000.000 KG				
<b>ORIGINAL</b>								
APPLICABLE ONLY WHEN DOCUMENT USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			DECLARED VALUE (For AD VALOREM purpose only) (REFER TO CLAUSE 5 ON REVERSE HEREOF) UN US\$					
In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the shipper, consignee and owner of the goods and the holder of this bill of lading, agree to be bound by all the stipulations, exceptions and conditions stated therein whether written, printed, stamped or incorporated on the front or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by such shipper, consignee, owner or holder.  In witness whereof three (3) bills of lading, all of this tenor and date have been signed, one of which being accomplished, the others to stand void.  <b>TRANSPORTES INTERNACIONALES</b>  By Ricardo Crocker  FOR THE CARRIER			FREIGHT AND CHARGES					
			DESCRIPTION OF CHARGES			RATE	PREPAID	COLLECT
			OCEAN FREIGHT				\$ 210,000.00	
			TOTAL PREPAID			\$215,000.00		
June 3th of 2009			Yokohama, JP.			TOTAL COLLECT		

b) **Caractéristiques principales du connaissance et nombre d'exemplaires :**  
Le connaissance présente 3 caractéristiques essentielles :

- C'est un contrat de transport entre l'expéditeur et la compagnie de navigation.
- C'est un titre de propriété de marchandises.
- C'est un document reconnu par les services douaniers.

Le nombre d'exemplaires originaux est de 4 : 1 pour le capitaine, 1 pour l'armateur (compagnie de navigation) et 2 pour le chargeur qui en remettra un au réceptionnaire de la marchandise.

**c) L'émission du connaissance maritime :**

Le connaissance peut être émis « à personne dénommée ou nominatif », « à ordre » ou « au porteur ».

- A personne dénommée ou nominatif : Seule la personne dénommée pourra prendre en charge la marchandise à l'arrivée. Le connaissance nominatif n'est pas négociable. Il doit être stipulé « non négociable » et la mention « à l'ordre de » doit être rayée.
- A ordre : Le connaissance devient transmissible par endossement.
- Au porteur : La marchandise sera remise à l'arrivée au porteur du connaissance.

**d) la mise à bord :** Le connaissance peut être « on board » ou « reçu pour embarquement ».

- « On board » (Shipping on board) : Il confirme que la mise à bord effective de la marchandise à la date d'émission du connaissance.
- « Reçu pour embarquement » : En anglais, « Received for shipping ». Il n'atteste plus que la prise en charge de la marchandise par la compagnie maritime qui peut éventuellement modifier le navire et la date d'embarquement.

**e) Les réserves :** Le transporteur peut émettre des réserves en ce qui concerne la marchandise à transporter : on a ici deux cas de figures :

- Net de réserves (« clean ») : La compagnie de navigation a pris en charge la marchandise en bon état apparent ou qu'elle a obtenu du chargeur une lettre de garantie.
- Surchargé ou clausé (« unclean » or « dirty ») : La compagnie émet des réserves portant sur la quantité de marchandises chargées et sur l'état des marchandises.

**4) Le contrat d'affrètement :**

Un contrat d'affrètement est un accord par lequel les parties au contrat conviennent librement de la « location » d'un navire pour une période de temps ou voyage déterminés.

L'affrètement d'un navire est pratiqué essentiellement par les opérateurs sur les marchés de matières premières et de produits de base. Il peut être envisagé pour des transports de marchandises diverses : dans le cas d'expéditions relativement importantes (à partir de 300 tonnes) à destination d'un port limitant les frais de post-acheminement, mais qui serait difficilement atteint par un navire de ligne pour des raisons d'équipement portuaire ou de manutention.

Il faut cependant avoir à l'esprit que le lien qui lie l'affréteur à un chargeur est régi par le contrat de transport.

**a) Les types de contrats :**

Le contrat d'affrètement est conclu en général entre 2 parties :

- Le fréteur : Il fournit le navire. Il peut être l'armateur (représenté par un courtier de fret ou un agent maritime) ou un affréteur précédent (on parlera de sous-affrètement).
- L'affréteur : C'est l'utilisateur du navire.

Il existe 3 formes de contrat :

- ⇒ L'affrètement au voyage : Le fréteur fournit un navire pour une cargaison déterminée, un voyage déterminé, dans un délai déterminé. La gestion du navire (équipage, avitaillement, frais d'escale) reste de la responsabilité du fréteur.
- ⇒ L'affrètement à temps : Le contrat est conclu pour un laps de temps déterminé. L'affréteur fait son affaire de la cargaison et des escales. Le fréteur reste responsable de l'équipage, de l'assurance et de l'entretien du navire.
- ⇒ L'affrètement coque-nue : C'est l'affréteur qui va, pendant une durée déterminée (une année en général), armer et gérer complètement le navire.

**A) Les documents utilisés dans le contrat d'affrètement :** Il s'agit de :

- ⇒ **La charte-partie** (« charter-party ») : C'est le document de base des contrats d'affrètement au voyage et à temps. Elle est rédigée sur une formule-type dont il existe toutes sortes de modèles, établis par les organismes professionnels, en général pour un type de marchandise, et en fonction des usages de la profession. Pour les affrètements coque nue, les contrats sont négociés à chaque opération.
- ⇒ **Les connaissances** : Ils peuvent être émis dans le cadre de contrats au voyage. C'est une reconnaissance du capitaine du navire de la prise en charge des marchandises. Il transforme en cas d'endossement le fréteur en transporteur, avec toutes les obligations en découlant vis-à-vis de tous les porteurs de bonne foi.

**C) LE CONTRAT DE TRANSPORT AÉRIEN :**

**1) Les parties au contrat de transport aérien :**

Trois cas de figures :

- **1er cas** : De manière générale, un intermédiaire appelé « **agent de fret aérien** » intervient entre le chargeur et la compagnie aérienne. Cet agent est agréé soit par l'IATA (L'international air transport association) soit par l'ATAF (L'association des transporteurs aériens de la zone franc). Il est chargé par les transporteurs aériens de leur trouver du fret et d'émettre le document de transport (LTA) Il agit en qualité de courtier.
- **2ème cas** : Dans la pratique, cet agent sera chargé par le chargeur de certaines opérations annexes au transport (enlèvement, pré acheminement des marchandises, préparation de celles-ci, exécution des formalités douanières). Il agira dans ce cas en qualité de commissionnaire. Un contrat de commission sera alors établi entre le chargeur et l'agent.
- **3ème cas** : C'est le cas du groupage. C'est le **groupeur** du fret qui est partie du contrat. Il devient le chargeur.

**2) Les obligations des parties au contrat :**

Les obligations de l'expéditeur	Les obligations du transporteur aérien
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prévoir un emballage adéquat.</li> <li>✓ Marquer les colis.</li> <li>✓ Mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue.</li> <li>✓ Émettre la lettre de transport aérien.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Charger la marchandise.</li> <li>✓ Acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels, ou à défaut, dans des délais raisonnables.</li> <li>✓ Décharger la marchandise.</li> </ul>

✓ Prévoir le dédouanement de la marchandise.	✓ Envoyer un avis d'arrivée au destinataire ou à l'intermédiaire indiqué sur la lettre de transport aérien.
✓ Acquitter le prix du transport en « port payé ».	

### 3) Les documents utilisés dans le cadre du transport aérien :

#### a) Les instructions de l'expéditeur :

Ces instructions peuvent être établies sur papier libre ou sur la lettre d'instructions type. Certaines compagnies fournissent des imprimés appelés « **déclaration d'expédition** ». Sur cette dernière, l'expéditeur fournit tous les renseignements nécessaires à l'établissement de la lettre de transport aérien.

#### b) La lettre de transport aérien LTA :

La LTA (Air Way Bill, AWB) est le document de base du transport aérien. Elle n'est pas obligatoire et n'est pas négociable.

La LTA constitue une preuve de contrat de transport, mais elle ne peut attester l'expédition effective de la marchandise que si elle a été signée par la compagnie aérienne et porte le numéro de vol. Elle prouve alors la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, sauf réserve contraire.

La LTA peut couvrir un transport combiné ou des transports aériens successifs.

L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la LTA. Ces mentions limitent la responsabilité du transporteur aérien en cas de litige. Si la déclaration faite sur la LTA est fautive, l'expéditeur pourra être tenu responsable vis-à-vis des tiers et du transporteur en cas de dommage.

Deux cas sont à considérer :

- **La LTA est établie par l'agent de fret aérien** (ou par la compagnie aérienne) :

Elle est établie sur formulaire de la compagnie pour les expéditions exclusives, et signée par l'expéditeur et la compagnie aérienne après embarquement.

- **La LTA établie par le groupeur en cas de groupage :**

Le groupeur émet d'une part une LTA-mère (Master Air Way Bill, MAWB) et d'autre part, autant de LTA-filles (House Air Way Bill, HAWB) sur document interne qu'il y a d'expéditeurs et sur lesquels doit être porté le numéro de la LTA-mère.

La LTA est établie sur la base des instructions du chargeur en 3 exemplaires originaux et 6 à 11 feuilles-copies.

- ✓ Un exemplaire pour le transporteur ;
- ✓ Un exemplaire pour l'expéditeur ;
- ✓ Un exemplaire accompagnant la marchandise et remis au destinataire.

Légalement, il doit être rédigé par l'expéditeur. Dans la pratique, c'est l'agent qui s'occupe de sa rédaction. Il est établi en 3 exemplaires originaux et en 6 à 11 copies. C'est le chargeur qui reste responsable des renseignements qu'il fournit pour son établissement.

### 4) La remise de la marchandise :

Si la législation autorise la transmission des LTA, ces dernières sont toutes émises sous forme « non négociable ». En conséquence, les marchandises seront remises à l'arrivée au destinataire mentionné (sur la LTA) qui sera en général porteur de l'avis d'arrivée émis par le transporteur. Ce dernier est dans l'obligation de signifier l'arrivée de la marchandise.

**5) Expéditions particulières (très fréquent) :**

- ✓ Une LTA peut couvrir plusieurs transports aériens successifs assurés par plusieurs compagnies différentes. Celles-ci sont solidaires en cas de perte ou en cas d'avarie.
- ✓ Une LTA peut couvrir des transports combinés (assez rare). Dans ce cas, la compagnie assurera sous sa responsabilité le transport terrestre de la marchandise jusqu'à son embarquement dans son appareil.

M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable <b>Air Waybill</b> <small>Issued by</small>			
				Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.			
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods declared herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Issuing Carrier's Agent Name and City		Agent's WTA Code		Account No.		Accounting Information	
Report of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing		Reference Number		Optional Shipping Information			
To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Declared Value for Carriage
Airport of Destination		Requested Flight/Date		Amount of Insurance		INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance"	
Handling Information							(SC)
No. of Pieces GCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)	
<b>HOLD FOR PICKUP</b>							
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
		Valuation Charge					
		Tax					
		Total Other Charges Due Agent				I hereby certify that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, I hereby certify that the contents of this consignment are fully and accurately described above by proper shipping name and are classified, packaged, marked and labeled, and in proper condition for carriage by air according to applicable national governmental regulations.	
		Total Other Charges Due Carrier					
Total Prepaid		Total Collect		----- Signature of Shipper or his Agent			
Carriage Document Rates		CC Charges in Dest. Currency		----- Signature of Issuing Carrier or its Agent			
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges			

## B) LE TRANSPORT INTERNATIONAL ROUTIER : TIR

### 1) Les obligations des parties :

Les obligations de l'expéditeur	Les obligations du transporteur routier
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Emballer et étiqueter la marchandise.</li> <li>✓ Respecter les réglementations diverses.</li> <li>✓ Remettre dans les délais convenus la marchandise.</li> <li>✓ Informer le transporteur des particularités des marchandises.</li> <li>✓ Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes.</li> <li>✓ Veiller à la rédaction du document du transport routier (CMR).</li> <li>✓ Acquitter le prix du transport en « port payé ».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande).</li> <li>✓ Livrer la marchandise au destinataire au lieu convenu.</li> <li>✓ Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes (messengerie).</li> <li>✓ Émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur.</li> <li>✓ Régulariser les opérations de transit.</li> </ul>

### 2) Le document du TIR :

[https://www.youtube.com/watch?v=UASGVsTYHEQ&ab\\_channel=90km](https://www.youtube.com/watch?v=UASGVsTYHEQ&ab_channel=90km)

[https://www.youtube.com/watch?v=h0aBc03O6gg&ab\\_channel=JACKYPERRENOT](https://www.youtube.com/watch?v=h0aBc03O6gg&ab_channel=JACKYPERRENOT)

Le contrat de TIR est matérialisé par une « **lettre de voiture CMR** ». CMR : « CONVENTION MARCHANDISES ROUTE ». En anglais, la lettre de voiture CMR est appelée « INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE ».

Pour les échanges entre un pays signataire de la convention et un autre pays non signataire de la convention, un autre document appelé « CARNET TIR » est utilisé pour les transports routiers.

La Convention de Genève n'a pas défini un document-type. Un modèle a cependant été établi par l'Union Internationale des Transports Routiers plus connu sous le sigle IRU.

La CMR n'est pas obligatoire, l'exportateur peut se contenter d'un bordereau d'instructions, d'un DAU (DUM pour le cas marocain) ou d'une facture commerciale.

La CMR est un document formé de **4 feuillets autocopiants** :

- ✓ L'exemplaire n°1 de couleur rouge, pour l'expéditeur ;
- ✓ L'exemplaire n°2 de couleur bleue, pour le destinataire, accompagne la marchandise ;
- ✓ L'exemplaire n°3 de couleur verte, pour le transporteur ;
- ✓ L'exemplaire n°4 souches à conserver de couleur noire.

⇒ La CMR est signée par chaque partie, les exemplaires 2 et 3 comportent les 3 signatures (de l'expéditeur, du transporteur et du destinataire).

⇒ La CMR est un contrat de transport matérialisant la prise en charge des marchandises qui ont été confiées à un transporteur routier en vue de leur acheminement d'un point de départ dans un pays jusqu'à un point d'arrivée dans un autre pays. Ce contrat oblige le transporteur à livrer les marchandises au point de destination convenu.

**DOCUMENT UNIQUE DE TRANSPORT (Lettre de voiture)**

Modèle déposé n° 907420 du 2 décembre 1999. Reproduction interdite

Single transport document (consignment note)

N° OC 0127251

Réf.  
Reference

VÉHICULE  
Vehicle

CONDUCTEUR  
Driver

Date  
Date

NATIONAL

A défaut de convention écrite entre les parties au contrat de transport ou de la déclaration de valeur spécifiée par le donneur d'ordres, la responsabilité du transporteur, en cas de perte ou avarie survenue aux marchandises ou en cas de retard à la livraison, est limitée au montant de l'indemnité prévue par le contrat type concernant le transport.

INTERNATIONAL

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).



<b>DONNEUR D'ORDRES</b> <small>Principal</small>	<b>TRANSPORTEUR</b> <small>Carrier</small>
Instructions / Mission <i>Instructions / Mission</i>	
Livraison demandée : Date _____ Heure : de _____ à _____ Date Time from to	
Formalités Douane <i>Customs formalities</i>	
Transporteur de livraison <i>Unloading Carrier</i>	

MARCHANDISE <i>Goods</i>				FACTURE <i>Invoice</i>			
Port : <input type="checkbox"/> payé / <input type="checkbox"/> dû Carriage : paid / forward	MARKES <i>Marks</i>	NOMBRE <i>Number</i>	NATURE DE LA MARCHANDISE <i>Nature of the goods</i>	POIDS, VOLUME <i>Weight, Volume</i>	VALEUR DECLARÉE <i>Declared Value</i>	DÉTAILS DES FRAIS <i>Details of charges</i>	DEVISE <i>Currency</i>
	N°			Metre linéaire	INTERET SPECIAL	Prix du transport Carriage charges	A PAYER PAR <i>To be paid by</i>
						Réductions Deductions	Expéditeur <i>Sender</i>
						Solde Balance	Destinataire <i>Consignee</i>
						Supplément Suppl. charges	
						Frais accessoires Other charges	
						TOTAL H.T. Total exc. V.A.T.	
						T. V. A. / V.A.T.	
						TOTAL T. T. C. Total incl. V.A.T.	
						Débours Other expenses	
						TOTAL A ENCAISSER Grand Total	
<input type="checkbox"/> Marchandises dangereuses <i>Dangerous goods</i>		DOCUMENTS ANNEXÉS <i>Documents attached</i>		CONTRE REMBOURSEMENT <i>Cash on delivery</i>			
classe <i>class</i>		chiffre <i>number</i>		lettre <i>letter</i>		ADR	
<input type="checkbox"/> Transport sous température dirigée <i>Refrigerated transport</i>							

<b>CHARGEMENT</b> <i>Loading</i>	<b>DOCUMENT DE SUIVI</b> <i>Follow-up document</i>	<b>DECHARGEMENT</b> <i>Unloading</i>
	Date arrivée Date of arrival	
	Heure arrivée Time of arrival	
	Date départ Date of departure	
	Heure départ Time of departure	
		Ref. Reference

**Prestations annexes** *Additional services*

Prévues *Planned*

Autres *Others*

**Emballage et supports de manutention** *Packaging and handling supports*

Palettes <i>Pallets</i> 80x120 <input type="checkbox"/> 100x120 <input type="checkbox"/> Europe <input type="checkbox"/>	Type <i>Type</i>	Palettes <i>Pallets</i> 80x120 <input type="checkbox"/> 100x120 <input type="checkbox"/> Europe <input type="checkbox"/>
Rolls <i>Rolls</i> <input type="checkbox"/> Bacs <i>Cases</i> <input type="checkbox"/> autres <i>Others</i>		Rolls <i>Rolls</i> <input type="checkbox"/> Bacs <i>Cases</i> <input type="checkbox"/> autres <i>Others</i>
enlevés <i>Removed</i>	Mouvements <i>Moves</i>	livrés <i>Delivered</i>
rendus <i>Returned</i>		repris <i>Taken</i>

**Observations particulières ou réserves** *Particular observations and reservations*

<b>EXPEDITEUR</b> <i>Sender</i>	<b>CONDUCTEUR</b> <i>Driver</i>	<b>CONDUCTEUR</b> <i>Driver</i>	<b>DESTINATAIRE</b> <i>Consignee</i>
Nom : Name	Nom : Name	Nom : Name	Nom : Name
Signature	Signature	Signature	Signature

Le refus non motivé de signature engage la responsabilité de l'expéditeur ou de son représentant  
Any unjustified refusal to sign shall involve the sender's liability or that of his representative

Le refus non motivé de signature engage la responsabilité du destinataire ou de son représentant  
Any unjustified refusal to sign shall involve the consignee's liability or that of his representative

Feuillelet n°1 (blanc) exemplaire transporteur *Copy n° 1 (white) carrier's copy*

Feuillelet n°2 (vert) exemplaire remettant *Copy n° 2 (green) remitter's copy*

Feuillelet n°3 (jaune) exemplaire destinataire *Copy n° 3 (yellow) consignee's copy*

Feuillelet n°4 (rose) souche *Copy n° 4 (pink) counterfoil to be returned*

**C) LE TRANSPORT INTERNATIONAL FERROVIAIRE :**

**1) Les obligations des parties :**

OBLIGATIONS DU CHARGEUR	OBLIGATIONS DU TRANSPORTEUR
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournir un emballage suffisant pour protéger la marchandise dans des conditions normales de transport.</li> <li>• Réaliser le marquage des colis.</li> <li>• Mettre à disposition la marchandise au lieu, date et heures prévues.</li> <li>• Prévoir le dédouanement.</li> <li>• Acquitter le prix de transport (en cas de port payé)</li> <li>• Procéder au chargement et à l'arrimage pour les envois supérieurs à 3 tonnes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Émettre le document de transport.</li> <li>• Prendre en charge la marchandise.</li> <li>• Charger et arrimer la marchandise.</li> <li>• Assurer le transport en bon état de la marchandise.</li> <li>• Prévenir le destinataire de l'arrivée.</li> <li>• Décharger et livrer la marchandise</li> <li>• Procéder au chargement et à l'arrimage pour les envois inférieurs à 3 tonnes.</li> <li>• Vérifier les mentions portées sur le document de transport.</li> <li>• Envois complets : obligation de transporter, avec la possibilité de concentrer le trafic sur certains réseaux.</li> <li>• Envois de détails : absence d'obligation de transporter. Possibilité de réaliser des groupages.</li> </ul>

**2) Les documents du TIF :**

Le document de TIF est la « lettre de voiture CIM ». Il est émis une lettre de voiture par envoi pour les expéditions de détail ou en « colis express » ou pour les expéditions en wagon complet. La lettre de voiture CIM est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire qui sont responsables des mentions portées. Elle est ensuite complétée par le transporteur. L'original est conservé par la compagnie des chemins de fer alors qu'un duplicata est remis à l'expéditeur.

**II) LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :**

[https://www.youtube.com/watch?v=DIQKD41E14Q&ab\\_channel=Actualit%C3%A9sDroitOHADA](https://www.youtube.com/watch?v=DIQKD41E14Q&ab_channel=Actualit%C3%A9sDroitOHADA)

**A) RESPONSABILITÉ POUR PERTE OU AVARIE :**

**1) La présomption simple de responsabilité du transporteur :**

Pour chaque mode de transport, le transporteur est présumé responsable des avaries et des pertes survenues à la marchandise entre la prise en charge et la livraison sans que l'expéditeur ou le destinataire est apporté la preuve de la faute du transporteur. En revanche, le transporteur peut établir la preuve contraire (présomption simple).

La charge de la preuve revient donc au transporteur, qui pourra essayer de se disculper (exemple : apporter la preuve que la marchandise a été livrée en bon état au destinataire) ou de recourir au bénéfice d'une clause exonératoire (exemple : force majeure).

La responsabilité du transporteur est ainsi engagée sur la base :

- ⇒ Des mentions portées sur le document de transport, concernant la désignation de la marchandise et sa destination. Le document de transport fait preuve de la prise en charge de la marchandise désignée ;
- ⇒ Du bon état apparent présumé de la marchandise (emballage et contenu).

Cependant, la présomption simple de responsabilité du transporteur se trouve limitée pour certains modes de transport, par la restriction des mentions qui sont réellement opposables au transporteur.

MODE DE TRANSPORT	SEULES MENTIONS OPPOSABLES
AERIEN	Poids, nombre de colis, bon état apparent.
ROUTIER	Mentions pour lesquelles la vérification est obligatoire : marques, nombre et numéros de colis, état apparent. Les autres mentions sont opposables sur demande expresse de vérification par l'expéditeur.
FERROVIAIRE	Les règles de vérifications, différentes selon les types d'expédition, limitent les mentions faisant foi : <ul style="list-style-type: none"> <li>• ENVOIS DE DETAIL : masse et nombre de colis;</li> <li>• ENVOIS COMPLETS : état apparent des emballages et chargement. La masse et le nombre de colis ne font foi que s'il y a eu vérification et apposition du timbre de pesage au départ, sur demande expresse de l'expéditeur. En revanche, le chemin de fer a un droit de vérification sur tous les éléments de la LVI. Toutes les mentions vérifiées deviennent alors opposables.</li> </ul>

**2) LES RÉSERVES :**

Dans le cas où le transporteur aurait constaté des dommages au départ, les réserves ont pour effet d'exonérer sa responsabilité, pour le domaine concerné et si elles constituent une cause directe du dommage (exemple : manquants).

Les réserves lèvent alors la présomption de responsabilité du transporteur et inversent la charge de la preuve : c'est à l'expéditeur ou au destinataire d'établir la preuve contraire (faute du transporteur).

Elles doivent être précises et motivées, c'est-à-dire apporter la précision des vérifications opérées, à défaut justifier des raisons provoquant l'absence de vérification (exemple : nombre de colis non vérifié pour cause de conteneur scellé). Les réserves de portée générale sont sans effet (exemples : conteneurs déclarés sous la seule responsabilité du chargeur ; quantité non vérifiée, ...).

MODE DE TRANSPORT	SPÉCIFICITÉ DES RÉSERVES
AÉRIEN	Réserves rarement employées : les compagnies préfèrent refuser l'expédition pour éviter tout litige.
ROUTIER	Les réserves doivent être formellement acceptées par le chargeur : mention « réserves acceptées » et signature.

**B) LA RESPONSABILITÉ DE RETARD :**

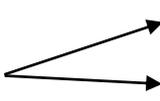
Les textes de base régissant chaque mode de transport ne prévoient pas de délai maximum de transport, à l'exception de la convention CIM de Genève, qui stipule que pour le transport ferroviaire des délais maximaux d'acheminement fixés en fonction de type d'expédition (grande vitesse et petite vitesse).

Par conséquent, la responsabilité pour retard fait l'objet d'évaluation par les tribunaux, en fonction de la rapidité supposée de chaque mode de transport, en termes de « délai raisonnable d'acheminement ». Toutefois, les tribunaux donnent une appréciation très large de la notion de délais raisonnables : un délai manifestement excessif. Cette interprétation limite pour beaucoup la responsabilité du transporteur en termes de ce retard.

### C) LES CAUSES D'EXONÉRATION :

La présomption de responsabilité pesant sur le transporteur en cas de perte, d'avarie ou de retard, est limitée par des causes d'exonération, spécifiques à chaque mode de transport.

Le transporteur doit pour cela prouver le lien de causalité entre le dommage et l'une de ces causes, c'est-à-dire prouvé que :

ou  Le dommage peut résulter directement d'une de ces causes : c'est un cas général  
Le dommage « peut résulter » d'une de ces causes : uniquement dont le cas des  
« causes particulières d'exonération ». Les causes particulières d'exonération  
n'existent que pour des transports routier et ferroviaire.

Il y a alors renversement de la charge de la preuve : c'est au chargeur de prouver, s'il le peut, que le dommage ne résulte pas d'une des causes d'exonération (ou n'a pas résulté d'une des causes particulières d'exonération).

### III) LA MISE EN CAUSE DE LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :

Pour conserver un recours contre le transporteur, il est nécessaire d'accomplir, dans les délais impartis, un certain nombre de formalités pour pouvoir prétendre à indemnisation.

Afin d'être en mesure d'accomplir les formalités nécessaires pour mettre en cause la responsabilité du transporteur, le réceptionnaire doit d'abord à l'arrivée de la marchandise :

- Réceptionner la marchandise ;
- Vérifier l'état de la marchandise et sa conformité avec :
  - ✓ Le document de transport,
  - ✓ Le contrat de vente ou la facture,
  - ✓ La liste de colisage ;
- Vérifier l'exécution ou faire exécuter le dédouanement ;
- Décharger éventuellement le véhicule (selon liner terms en maritime, pour les envois de plus de 3 tonnes en routier et ferroviaire)

Ensuite, si des avaries ou des pertes sont constatées, le réceptionnaire doit accomplir à l'arrivée les formalités suivantes, en respectant rigoureusement les délais.

### IV) LES DIFFÉRENTES CONVENTIONS INTERNATIONALES SUR LE TRANSPORT :

#### 1) RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX DU TRANSPORT MARITIME :

Les principaux textes régissant actuellement les transports maritimes sont :

- Convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement (Bruxelles - 25/08/1924) appelée aussi « Règles de La Haye »
- Modifications de cette convention : 23/02/1968 : Règles de Wisby et 21/12/1978 sur la responsabilité du transporteur.
- Convention des Nations Unies sur les transports de marchandises par mer (31/03/1978) entrée en vigueur le 01/11/1992 dite « Règles de Hambourg ».

La Convention de Bruxelles ne s'applique qu'aux transports maritimes sous connaissement, excluant donc les contrats d'affrètement. Elle écarte de son champ :

- Les transports en pontée,

- Les transports d'animaux vivants,
- Les opérations de chargement et de déchargement qui relèvent de la loi du pays où ont lieu ces opérations.

La Convention de Nations-Unies exclut de son champ d'application les contrats d'affrètement. Elle a une application plus étendue que la convention de Bruxelles et elle concerne :

- Tous les contrats de transport maritime de marchandises qu'il y ait ou non émission d'un connaissement,
- Les transports en pontée,
- Les transports d'animaux vivants,
- Toutes les opérations intervenantes entre la prise en charge par la compagnie de transport maritime et la livraison.

### 2) RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX DU TRANSPORT AÉRIEN :

#### a) La convention de Varsovie :

Le texte de base régissant le transport international aérien est la Convention de Varsovie du 12 Octobre 1929 dont certaines dispositions ont été modifiées par le Protocole de La Haye du 28 Septembre 1955. Cette convention définit :

- Le document de transport aérien c'est-à-dire la lettre de transport aérien (LTA ou AWB « Air Way Bill »),
- La responsabilité du transporteur.

#### b) La conventions IATA et ATAF :

L'international air transport association (IATA) : C'est une conférence dont le siège est à Genève (Suisse). Elle regroupe la plupart des grandes compagnies de transport aérien. Ses membres s'engagent à respecter un certain nombre de normes de sécurité et de qualité de service. Cette conférence définit des tarifs communs dits « TACT » (THE AIR CARGO TARIFF). Ces tarifs ne doivent pas être considérés que comme des tarifs de référence (de base). Les tarifs réellement pratiqués sont généralement inférieurs en raison de :

- **Accords gouvernementaux** : Les compagnies aériennes sont en général des entreprises appartenant à l'État. Leurs tarifs sont établis en intégrant des facteurs de politique économique ou des stratégies de politique commerciale les éloignant des IATA.
- **Déréglementation du transport aérien** : Les compagnies aux USA se sont désengagées des accords tarifaires considérés comme un obstacle à la concurrence.
- **Outsiders** : Certaines compagnies aériennes ne font pas partie de l'IATA et sont libres de fixer leurs tarifs. Aussi, des compagnies IATA ont dû déroger aux accords pour maintenir leur compétitivité face aux outsiders.

#### c) L'association des transporteurs aériens de la zone franc (ATAF) :

Cette association regroupe en son sein les compagnies françaises et celles des pays francophones d'Afrique françaises (Air France, Royal air Maroc, Air Afrique, UTA, Air Algérie, etc.). Ces compagnies sont membres de l'IATA.

### 3) RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX DU TRANSPORT ROUTIER :

La Convention de Genève dite **Convention CMR** a été signée le 19 mai 1959. Elle est entrée en vigueur le 2 Juillet 1961. Cette convention s'inspire largement de la Convention de Berne (dite Convention CIM) qui régit les transports ferroviaires internationaux.

### 4) RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX DU TRANSPORT FERROVIAIRE :

---

La convention internationale sur les transports de marchandises dite CIM a été signée le **14 Octobre 1890** à **Berne**. Son texte a été révisé de manière périodique. La dernière révision, entrée en vigueur en **1985**, a abouti à la création d'une nouvelle convention dite **COTIF** (convention relative aux transports internationaux ferroviaires).

La COTIF a défini :

- Des règles uniformes concernant le contrat de TIF dites RU - CIM,
- Des annexes traitantes :
  - ✓ Des marchandises dangereuses (RID),
  - ✓ Des wagons de particuliers (RIP),
  - ✓ Des conteneurs (RICO),
  - ✓ Des colis express (RIEX).

La COTIF a été adoptée par 34 pays dont le Maroc. Elle s'applique de plein droit à tout transport concernant au moins deux pays signataires et n'empruntant que des lignes internationales.

#### **SECTION 4 : LES MODALITÉS D'ASSURANCES ET DES RISQUES LIÉES AUX ACTIVITÉS DE TRANSPORT INTERNATIONAL :**

« L'assurance est un contrat selon lequel une partie, l'assureur, accepte en contrepartie du paiement d'une prime, de rembourser une autre partie, l'assuré, pour des pertes subies ou pour sa responsabilité ayant entraîné des pertes causées par des risques spécifiques et à un objet défini. »

Dans la pratique, le chargeur qui représente l'importateur ou l'exportateur selon l'incoterm a le choix soit de souscrire directement auprès d'une compagnie sa police d'assurance, soit de conclure un accord avec le transporteur qui mettra à disposition sa propre police d'assurance pour les marchandises qui lui sont confiés (Assurance tiers chargeur).

#### **D) LES FONDEMENTS JURIDIQUES DE LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :**

Les différentes conventions ont prévu que la responsabilité du transporteur soit exprimée selon le poids des marchandises transportées lorsqu'elle est engagée. En d'autres termes, si le transporteur est jugé responsable, le remboursement sera fait sur la base du poids des marchandises endommagées et non pas sur la valeur réelle de ces marchandises.

Par ailleurs, le chargeur sera indemnisé par le transporteur selon des plafonds fixés par les conventions. Les conséquences pour ce dernier peuvent être très significatives. Car les limites de la responsabilité du transporteur sont exprimées en D.T.S. (Droits de tirage spéciaux) et le montant de l'indemnité peut être dans certains cas, largement inférieur à la valeur réelle des marchandises endommagées.

#### **II) LES LIMITES DE LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR : D.T.S. (DROITS DE TIRAGE SPÉCIAUX)**

La limitation de responsabilité consiste pour le transporteur à indemniser partiellement l'ayant droit de la marchandise, en cas de retard, d'avarie, ou de perte totale des marchandises transportées.

Les droits de tirage spéciaux (DTS ; en anglais Special Drawing Rights, SDR), également au singulier, sont un instrument monétaire international créé par le FMI en 1969 pour compléter les réserves officielles existantes des pays membres.

La valeur du DTS en dollars est déterminée quotidiennement et affichée sur le site internet du FMI. Elle représente la somme de la part de chacune des monnaies du panier, exprimée en

dollars et calculée sur la base du taux de change coté chaque jour à midi sur le marché de Londres.

### III) LES RÈGLES DE CALCUL DE L'INDEMNITÉ DE REMBOURSEMENT :

#### A) POUR LES TRANSPORTS TERRESTRES : CONVENTION CMR :

Les règles de calcul de l'indemnité de remboursement sont les suivantes :

Pour les transports Terrestres : Selon la convention CMR : 8,33 DTS par kilo, soit environ 11,72 € par kilo.

#### B) POUR LE TRANSPORT AÉRIEN : CONVENTION DE VARSOVIE, CONVENTION DE MONTRÉAL :

⇒ En cas d'avarie :

- ✓ Selon la convention de Varsovie : 16,5837 DTS par kilo, soit environ 23,33 € par kilo
- ✓ Selon la convention de Montréal : 17 DTS par kilo

⇒ Si le vol est annulé, il faut demander le remboursement et une indemnisation.

⇒ En cas de vols de la marchandise :

- ✓ 250€ jusqu'à 1 500 kilomètres,
- ✓ 400€ pour des vols entre 1 500 et 3 500 km,
- ✓ 600€ au-delà de 3 500 km,

⇒ Si le retard est entre 3 et 4 heures : 300 € pour un retard.

#### C) POUR LE TRANSPORT MARITIME : RÈGLES DE LA HAYE ET VISBY , LES RÈGLES DE HAMBOURG :

Pour le transport Maritime

- ✓ Selon les règles de La Haye et Visby : 2 DTS par kilo (environ 2,82 €) ou 666,66 DTS par colis (environ 938 €) la plus forte des deux limites s'appliquant.
- ✓ Dans la plupart des pays africains, s'appliquent plutôt les Règles de Hambourg : 835 DTS/colis soit 1159€ ou 2,5 DTS/kg soit 3,47 €/kg, la plus forte des deux limites s'appliquant.

### IV) LE DÉPLAFONNEMENT DE LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :

Dans le cas d'une faute lourde du transporteur, par exemple une négligence prouvée, le détournement et la vente des marchandises, ce dernier peut voir sa responsabilité déplafonnée. Il n'indemniserait plus le chargeur sur la base des limites de responsabilité, mais plutôt sur l'ensemble du préjudice subi (valeur totale des marchandises, majorée du profit espéré et autres pénalités). Ce déplafonnement de la responsabilité du transporteur est défini par un tribunal compétent.

### V) LA SOLUTION D'ASSURANCE « AD VALOREM » :

[https://www.youtube.com/watch?v=jqi3Y1HKIYw&ab\\_channel=C%C3%A9dricBeau%7CImportExport](https://www.youtube.com/watch?v=jqi3Y1HKIYw&ab_channel=C%C3%A9dricBeau%7CImportExport)

La limite de responsabilité du transporteur, voire l'exonération de cette responsabilité en cas de dommages à la marchandise, pose un problème crucial. Le chargeur se verra indemnisé partiellement, au pire, ne recevra aucune indemnité du tout.

Afin d'éviter les désagréments que pourrait lui causer une police d'assurance « tiers chargeur », le chargeur a la possibilité de souscrire directement auprès d'une compagnie d'assurance sa propre police. Cette dernière n'ayant aucun lien direct avec le prix du transport, est faite sur la valeur réelle des marchandises. On parle alors d'assurance AD Valorem.

Avec une couverture d'assurance AD Valorem, le chargeur est indemnisé, non pas sur la base du principe de responsabilité, mais sur la base de la valeur réelle des marchandises endommagées ou perdues. Afin de garantir aussi le profit espéré de la vente, il est possible d'appliquer, lors de la conclusion du contrat d'assurance, un taux de majoration pouvant atteindre 20% de la valeur réelle.

## **VI) LES MODALITÉS D'ASSURANCES ET DES RISQUES LIÉES AUX ACTIVITÉS DE TRANSPORT INTERNATIONAL :**

**Les risques associés au transport maritime :** peuvent être :

- ⇒ Les risques d'impact des vagues ;
- ⇒ Les risques de manutentions des conteneurs ;
- ⇒ Les frais d'avaries communes ;
- ⇒ Les risques des encombrements portuaires : ils exposent les marchandises à des stockages prolongés soumis aux intempéries.
- ⇒ Les risques de chargement des navires réalisé par un personnel non qualifié ;

### **A) Les Risques Associés au Transport Aérien :**

Le transport aérien présente une typologie des risques. Ainsi les risques propres au transport aérien peuvent être classés de la façon suivante :

- ⇒ Les risques des forces issues des accélérations et des décélérations,
- ⇒ Les risques des inclinaisons de l'appareil au cours des atterrissages, décollages, chargements de cape qui sont parfois fatals pour les marchandises
- ⇒ Les risques de chargements des pressions atmosphériques et de température ;
- ⇒ Les risques de turbulences et trous d'air ;
- ⇒ Les risques d'incendie, la collision, l'écrasement de l'appareil ;
- ⇒ Les risques de la multiplicité des manutentions

### **B) Les Risques Associés au Transport Routier :**

La notion d'avarie commune n'est pas retenue pour les transports terrestres et les risques propres à ce mode de transport se classent comme suit :

- ⇒ Les risques des freinages ;
- ⇒ Les risques des opérations d'attelage et de dételages, sources des chocs parfois violents,
- ⇒ Les risques des chocs et vibrations ;
- ⇒ Les risques avaries particulières ;
- ⇒ Les risques de manutentions des marchandises.

### **C) Les Risques Associés au Transport Ferroviaire :**

Les différents risques associés au transport ferroviaire peuvent être :

- ⇒ Les risques d'impacts ou chocs liés aux opérations d'assemblage des wagons d'un train ;
- ⇒ Les risques de heurts dus aux accélérations, décélérations et freinages ;
- ⇒ Les risques de balancement dû à la force centrifuge dans les courbes ou lors du passage des aiguillages
- ⇒ Les risques de vibrations et secousses pendant le déplacement du train
- ⇒ Les risques de déraillements
- ⇒ Les risques d'avaries particulières.

## **SECTION 5 : LES AVARIES DU TRANSPORT :**

### **D) L'ASSURANCES TRANSPORT ET GESTION DES AVARIES :**

---

On distingue **2 formes d'avaries** :

**A) L'AVARIES PARTICULIÈRES :**

Elle est constituée des dommages et pertes matériels ainsi que la perte de poids ou de quantité résultant :

- ⇒ Soit d'événements frappant le navire et la cargaison et survenant au cours du transport ;
- ⇒ Soit d'accidents survenus au cours du transport et affectant uniquement la marchandise de l'assuré ;
- ⇒ Soit d'opérations de manutention nécessaires en cas de rupture de charge, de séjours à quai ou en entrepôt.

**B) L'AVARIES COMMUNES :**

L'avarie commune est une notion juridique qui ne concerne que le transport maritime. Il y a acte d'avarie commune quand, et seulement quand, intentionnellement et raisonnablement, un sacrifice extraordinaire est fait, ou une dépense extraordinaire encourue pour le salut commun, dans le but de préserver les propriétés engagées dans une aventure maritime commune.

Cette avarie concerne l'obligation de la part d'un capitaine qui doit prendre une décision rapide et exceptionnelle suite à un événement dangereux pouvant donner lieu au sacrifice :

- De la marchandise,
- Ou du moyen de transport.

Lors de ce type d'événement, les responsables de la marchandise transportée et du moyen de transport doivent se partager les frais engendrés équitablement.

**C) L'AVARIES-FRAIS ET DÉPENSES DIVERSES :**

Cette catégorie particulière est relative aux frais et dépenses engendrés par l'accident, qui n'impactent pas directement la marchandise ou le moyen de transport. Les dommages ne sont donc ici pas matériels mais financiers.

On peut par exemple y trouver :

- Des frais de retour
- Des frais de réparation...

En plus des dommages matériels, Ces avaries peuvent entraîner divers frais (avaries-frais) exposés en vue de préserver les objets assurés d'un dommage ou d'une perte matérielle, ou d'en limiter l'importance, ou encore de permettre aux marchandises de terminer leur voyage interrompu ou terminé ailleurs qu'au point prévu de destination.

**Exemple :**

Le capitaine fait jeter par-dessus bord des marchandises pour éviter que le navire ne s'échoue. A la suite d'une avarie commune, les marchandises sauvées contribueront au dédommagement des marchandises sacrifiées pour le bien commun et aux avaries et frais supplémentaires supportés par le navire.

Le préjudice total sera évalué et réparti entre les différents chargeurs au prorata de la part occupée par leurs marchandises dans l'ensemble de la cargaison.

A l'arrivée du navire, à la suite à une avarie commune, un expert est nommé dispacheur ou en anglais « average adjuster ». Il va établir un dispache d'abord provisoire, puis définitive, en réclamant les documents du navire :

- ⇒ Les documents de base : Il s'agit du rapport de mer, des rapports d'expertise du corps du navire et de la cargaison, du manifeste de chargement, du plan de chargement, des connaissements chef et des factures CIF correspondant à chaque connaissement.
- ⇒ Les factures des dépenses : Ces dépenses concernent les frais et sacrifices engagés pour sauver le navire et sa cargaison, les frais accessoires de cale sèche, le remorquage, les matières consommées, le relevé des salaires et des vivres de l'équipage, les procès-verbaux de perte de matériels, le frais de relâche, de déroutement, les frais de manutention, de stationnement, ...

## II) ÉMISSION DES RÉSERVES À LA RÉCEPTION DES MARCHANDISES :

Lorsque les marchandises commandées sont livrées dans un état différent de celui qu'elle avait lors du chargement dans le véhicule de transport, le transporteur est présumé responsable.

Au risque de voir toute réclamation réfutée par l'assureur en cas de dommages à la marchandise au cours du transport, le réceptionnaire doit toujours contrôler les marchandises et émettre des réserves en cas de nécessité. Voici quelques règles à respecter concernant ces réserves :

### A) Le transport aérien :

- ⇒ En cas de perte partielle ou avarie : lettre recommandée avec AR à la Cie dans les 14 jours calendaires suivant la réception des marchandises.
- ⇒ En cas de retard : dans les 21 jours suivant la mise à disposition.
- ⇒ Ne pas se priver d'émettre ces réserves sur les bons de livraison.

### B) Le transport terrestre :

- ⇒ En cas de dommages apparents : réserves à la livraison sur Bon de livraison + lettre recommandée avec AR immédiatement au transporteur.
- ⇒ En cas de dommages non apparents : lettre recommandée avec AR dans les 7 jours suivant la livraison.
- ⇒ En cas de retard de livraison : Réserves dans les 21 jours suivant la livraison.

### C) Le transport ferroviaire :

- ⇒ Gestion des réclamations et litiges
- ⇒ Délais, responsabilités et pénalités diverses

### D) Le transport maritime

- ⇒ Même principe mais dans les 3 jours calendaires suivant la réception des marchandises.
- ⇒ En cas de perte totale ou disparition, exiger du transporteur un certificat de perte dans les 30 jours suivant l'expiration du délai convenu ou à défaut dans les 60 jours de la prise en charge. Tout document ou copie du document sur lequel les réserves ont été émises doit être bien conservé. Il servira comme élément du dossier à l'assureur pour mettre en jeu la responsabilité du transporteur.

## SECTION 6 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE POLICES ET DE CONTRATS D'ASSURANCES :

[https://www.youtube.com/watch?v=dfNZLx9t0ck&ab\\_channel=SINOSOURCING](https://www.youtube.com/watch?v=dfNZLx9t0ck&ab_channel=SINOSOURCING)

### I) LES TYPES DE POLICES D'ASSURANCES DU TRANSPORT :

#### A) LES INTERVENANTS :

L'assuré peut s'assurer auprès :

- D'une compagnie d'assurance de son pays ;
- D'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance) ;

- D'un courtier (mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance)
- D'un transporteur ou un transitaire.

La réglementation de certains pays exige que l'assurance transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays.

### **B) LES DIFFÉRENTES POLICES PROPOSÉES :**

Il existe 4 formes principales de police d'assurance transport :

#### **1) La police au voyage :**

Cette police couvre au coup par coup, et s'impose pour une expédition isolée.

#### **2) La police à alimenter :**

Cette police est adaptée pour les gros contrats, pour lesquels on connaît le montant, l'échelonnement des expéditions, la nature du voyage et le mode de transport. Elle permet de définir exactement les risques couverts et de négocier le montant de la prime.

L'assuré émettra des « avis d'aliment » au fur et à mesure de la mise en risque des expéditions

#### **3) La police d'abonnement ou « police flottante » :**

Elle couvre toutes les expéditions de l'assuré, à l'exportation et à l'importation, pendant une année entière. Elle est renouvelable par tacite reconduction.

Remarque : En ce qui concerne la police à alimenter et la police d'abonnement, elles se caractérisent par le plein et la franchise.

⇒ **Le plein :** C'est la valeur maximale de marchandise autorisée par mode de transport . Si le plein est dépassé lors d'une expédition donnée, l'assuré doit prévenir la compagnie d'assurance pour qu'elle puisse prendre ses dispositions (ex : recourir à la réassurance). Si la compagnie n'est pas informée et qu'il y ait une avarie entraînant une perte totale, elle ne remboursera jamais qu'à hauteur du plein.

⇒ **La franchise :** Elle élimine les petits sinistres, qui ne seront pas remboursés. Elle est égale à la part du montant qui reste « couvert » par l'assuré lui-même.

#### **4) La police tiers chargeur :**

Cette police est mise à la disposition de leur clientèle par les transporteurs ou par les transitaires. C'est généralement l'option retenue par les PME qui trouvent pratique de confier à leurs prestataires de services l'assurance transport.

[https://www.youtube.com/watch?v=S6ob2q9hvF8&ab\\_channel=TepmareFrance](https://www.youtube.com/watch?v=S6ob2q9hvF8&ab_channel=TepmareFrance)

## **II) LES TYPES DE GARANTIES :**

Il existe 4 formes de garantie dans le cadre de l'assurance des facultés dans le cadre du transport maritime.

### **A) La garantie FAP :**

L'avarie commune est couverte par une garantie qui s'appelle FAP (Franc d'Avarie Particulière). Cette garantie ne couvre pas les avaries particulières.

### **B) La garantie FAP SAUF...**

Cette garantie couvre l'avarie commune, et les avaries particulières subies par les marchandises par suite de l'un des événements énumérés après le « sauf ».

Ce type de garantie permet à l'assuré de choisir les risques assurés selon la liste d'événements prévue pour les dommages.

### **C) La garantie TOUS RISQUES :**

Cette garantie couvre tous les risques, de magasin à magasin, sur le transport maritime et les transports terrestres de début et de fin de parcours. Elle couvre l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total ou partiel, ou de perte et non-livraison, ainsi que les frais et dépenses engagées pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter.

En cas d'interruption du voyage, les frais de déchargement, magasinage, transbordement et acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de destination désigné dans la police sont pris en charge par l'assureur.

### **IV) LE DOSSIER DE REMBOURSEMENT :**

Si le dossier est complet, la compagnie est tenue de rembourser l'assuré dans le mois de sa réception. Si l'assuré tarde à présenter ce dossier, la compagnie bénéficie d'une prescription de 2 ans. Toutefois, cette dernière peut être interrompue ou suspendue conformément à la loi.

Le dossier de remboursement doit contenir les documents ci-dessous :

- ⇒ L'original du titre de transport
- ⇒ L'original du certificat d'assurance
- ⇒ La facture commerciale
- ⇒ Les réserves prises sur le bon de livraison,

***Application N°1***

L'entreprise LARDECO importe des meubles de l'Italie par transport maritime. La vente a été conclue FOB Tunis et la marchandise doit être acheminée jusqu'au port de Bordeaux. La commande porte sur six palettes de 900 kg chacune.

À l'arrivée, seules cinq palettes sont livrées au destinataire.

La responsabilité du transporteur est engagée et il s'avère qu'aucune cause d'exonération ne peut s'appliquer dans ce cas.

Sur la base de la convention de Bruxelles et de ses règles d'indemnisation, vous êtes chargé(e) de donner le montant prévisionnel de l'indemnité susceptible d'être versée en réparation du préjudice.

Vous prendrez comme valeur 1 EUR = 0,94562 DTS.

- 1) Quel est le plafond d'indemnisation en transport maritime selon la convention de Bruxelles ?
- 2) Calculer la limitation d'indemnisation en DTS et en EUR.

***Corrigé N°1***

- 1) **Quel est le plafond d'indemnisation en transport maritime selon la convention de Bruxelles ?**

Le plafond d'indemnisation en transport maritime selon la convention de Bruxelles est de 2 DTS par kilo ou 666,67 DTS par colis.

- 2) **Calculer la limitation d'indemnisation en DTS et en EUR.**

L'indemnisation porte sur une palette, donc :

$900 \text{ kg} \times 2 \text{ DTS} = 1\,800 \text{ DTS}$ .

Au cours de 1 EUR = 0,945 62 DTS, cela représente 1 903,51 EUR.

### ***Application N°2***

L'entreprise Pacaud expédie par avion un plateau en verre dans un emballage spécifique au transport aérien et à la fragilité de l'objet.

À l'arrivée, l'objet est retrouvé cassé.

L'expert considère qu'il n'y a eu ni insuffisance d'emballage ni intervention d'un tiers et conclut à la responsabilité du transporteur.

- Le poids de l'objet est de 12 kg.
- Le poids de l'emballage est de 15 kg.
- Le cours du DTS est de 1 EUR = 0,98563 DTS.

- 1) Quelle convention s'applique ici ?
- 2) Quel est le plafond d'indemnisation prévu dans les textes ?
- 3) Calculer le montant de l'indemnité en DTS et en EUR.

### ***Corrigé N°2***

- 1) **Quelle convention s'applique ici ?**

Il s'agit de la convention de Varsovie et du protocole de Montréal.

- 2) **Quel est le plafond d'indemnisation prévu dans les textes ?**

Le plafond d'indemnisation prévu dans les textes est : 17 DTS par kg.

- 3) **Calculer le montant de l'indemnité en DTS et en EUR.**

Poids brut de la marchandise endommagée :  $15 + 12 = 27$  kg.

$27 \text{ kg} \times 17 \text{ DTS} = 459 \text{ DTS}$

Au taux de 1 EUR = 0,985 63 DTS, cela représente une indemnité de **465,69**

**EUR.**

**Application N°3**

Papier Moderne est une entreprise de la région Rhône-Alpes spécialisée dans la fabrication de Papiers graphiques.

Pour sa fabrication, elle importe des pâtes à fibre essentiellement des États-Unis et des pays Scandinaves.

Elle a sélectionné un fournisseur suédois pour l'achat de 200 tonnes de pâte PA 120.

Le transport est effectué par camion.

Trans nord, transporteur routier, a pris en charge la marchandise à Stockholm le 10 mai ; il effectue lui-même le chargement sur camions bâchés ; les lettres de voiture ne comportent aucune réserve.

À l'arrivée à Grenoble, le 12 mai, Papier Moderne constate que la cargaison d'un camion exhale une odeur de moisissure. 50 balles sont humides, la pâte est mouillée.

L'inspection du camion indique un mauvais état de la bâche.

- 1) Indiquer quelles sont les mesures que doit prendre Papier Moderne à la livraison.
- 2) Indiquer quelles pourraient être les causes d'exonération de la responsabilité de Trans nord.

**Corrigé N°3**

1) Indiquer quelles sont les mesures que doit prendre Papier Moderne à la livraison.

- ⇒ Prendre des mesures conservatoires et séparer les marchandises abîmées des autres pour ne pas aggraver les dégâts.
- ⇒ Prendre des photos des marchandises détériorées.
- ⇒ Faire venir un expert pour constater les dégâts.
- ⇒ Rassembler tous les documents relatifs à cette expédition.
- ⇒ Prendre les dispositions nécessaires pour être indemnisé.
- ⇒ Émettre des réserves sur la lettre de voiture CMR de façon précise avec indication de la date.
- ⇒ Confirmer les réserves au transporteur par lettre recommandée dans les 7 jours.
- ⇒ Déclarer le sinistre à l'assureur dans les 5 jours.

2) Indiquer quelles pourraient être les causes d'exonération de la responsabilité de Trans nord.

La présomption de responsabilité qui pèse sur le transporteur est limitée par des causes d'exonération :

- ✓ Faute de l'ayant droit ;
- ✓ Vice de la marchandise ;
- ✓ Force majeure ;
- ✓ Défectuosité de l'emballage ;
- ✓ Nature de la marchandise ;
- ✓ Chargement ou déchargement par l'expéditeur ou le destinataire.

### ***Application N°4***

L'entreprise ALLEGUE envisage l'expédition de machines agricoles coûteuses vers SOMAR un client situé à Agadir au Maroc.

Le poids total des machines est de 14 252 kg.

Les conditions d'expédition vers SOMAR : CFR Agadir CFR.

Le client indique qu'il ne souhaite pas, prendre en charge le coût de l'assurance.

ALLEGUE veut le sensibiliser sur la nécessité d'assurer cette expédition. En effet, en l'absence d'assurance souscrite les compagnies maritimes limitent leur responsabilité dans les conditions prévues dans les conventions internationales sur le transport maritime.

- 1) Rappeler les obligations du vendeur et de l'acheteur avec l'incoterm CFR.
  
- 2) Calculer la valeur maximale d'indemnisation de cette expédition en l'absence de souscription d'assurance.
  
- 3) Indiquer les motivations qui amènent ALLEGUE à conseiller à son client d'être assuré dans le cadre de l'offre CFR Agadir.
  
- 4) Convaincu par les arguments de l'exportateur, mais ne souhaitant pas souscrire l'assurance lui-même, le client opte pour des conditions de vente CIF Agadir. ALLEGUE souscrit alors une assurance tous risques auprès de son transitaire, sur la base de 0,8% majorée de 10%.  
À partir d'un prix CFR Agadir de 270 000 EUR pour cette commande, calculer le coût de l'assurance souscrite.
  
- 5) Si, lors de la réception des marchandises au port d'Agadir, un tracteur était très endommagé, indiquer, en justifiant la réponse, si l'acheteur serait en droit d'obtenir du vendeur une nouvelle expédition non facturée.

**Corrigé N°4**

Rappeler les obligations du vendeur et de l'acheteur avec l'incoterm CFR.

Le vendeur doit effectuer les formalités douanières export, prendre en charge le chargement des marchandises à bord du navire et acquitter le fret principal, sans l'assurance. L'acheteur est tenu de souscrire l'assurance du transport, réceptionner les marchandises au port d'arrivée, effectuer le dédouanement import et s'acquitter des droits et taxes ainsi que du post-acheminement jusqu'au Heu de destination finale.

Calculer la valeur maximale d'indemnisation de cette expédition en l'absence de souscription d'assurance.

Poids des 2 tracteurs : 14 252 kg.

Convention de Hambourg : 3,47 EUR par kg.

Donc  $3,47 \text{ EUR} \times 14\,252 \text{ kg} = 49\,454,44 \text{ EUR}$  pour les 2 tracteurs.

Indiquer les motivations qui amènent ALLEGUE à conseiller à son client d'être assuré dans le cadre de l'offre CFR Agadir.

Risques importants en transport maritime.

Risques logistiques liés aux manutentions portuaires au port d'arrivée, insécurité sur les zones portuaires, risque de vol.

Valeur de la marchandise non couverte en cas de sinistre.

Gestion du dossier d'assurance facilitée.

Première relation d'affaire donc volonté de mettre en confiance l'acheteur.

À partir d'un prix CFR Agadir de 270 000 EUR pour cette commande, calculer le coût de l'assurance souscrite.

Montant CFR Agadir : 270 000 EUR.

Calcul du CIF Agadir :  $[\text{CFR} / 1 - (1,1 \times 0,8 \%) ] - \text{CFR}$ .

Coût de l'assurance :  $[270\,000 / 0,9912] - 270\,000 = 2\,397,09 \text{ EUR}$ .

Si, lors de la réception des marchandises au Port d'Agadir, un tracteur était très endommagé, indiquer en justifiant la réponse si l'acheteur est en droit d'obtenir du vendeur une nouvelle expédition non facturée.

Non, car la vente CIF Agadir est une vente départ. Les tracteurs voyagent donc aux risques et périls de l'acheteur (transfert de risques au chargement des marchandises au port de départ, version 2020 des incoterms).

**Application N° 5**

Soit un navire porte conteneur caractérisé comme suit :

Eléments	Montants en USD
Valeur navire (corps)	200 000 000
Valeur marchandises	1 350 000 000
Valeur des conteneurs (corps)	27 000 000
Soutes (carburants)	4 597 912
<b>Total de la valeur</b>	<b>1 581 597 912</b>

Un incendie ayant causé les dommages suivants caractérisés comme avaries communes.

1) Après une expertise approfondie, le dispatcheur a estimé les différents dommages suivants

Eléments	Montants en USD
Dommages au navire	70 000 000
Dommages aux marchandises	350 000 000
Dommages aux conteneurs	6 500 000

2) Les mesures d'extinction des feux ordonnées par le capitaine causent de nouveaux dégâts.

Eléments	Montants en USD
Au navire	15 000 000
A la marchandise	27 500 000
Au conteneurs	1 500 000

3) Autres informations :

Eléments	Montants en USD
L'assistance au remorquage du navire endommagé coûte	100 000 000
Les autres frais d'avaries communes	65 000 000

**TRAVAIL A FAIRE :**

- A) Calculer des dommages par rubriques ;
- B) Calculer de la masse créancière ou active ;
- C) Calculer de la masse débitrice ou passive ;

- D) Déterminer le taux de contribution ;
- E) Calculer la contribution de chaque partie.

**Corrigé N° 5**

La contribution provisoire d'avarie commune est calculée pour chacun des intéressés à ce navire  
nécessite les étapes successives de ce calcul sont les suivantes

**A) Calculer des dommages par rubriques :**

Pour cela on doit calculer la valeur de chaque incendie plus son extinction.

Eléments	Calculs nécessaires	Montants en USD
Au navire	70 000 000 + 15 000 000	85 000 000
A la marchandise	350 000 000 + 27 500 000	377 500 000
Au conteneurs	6 500 000 + 1 500 000	8 000 000
<b>Total Brut des dommages</b>		<b>470 500 000</b>

**B) Calculer de la masse créancière ou active :**

Ce sont les frais liés à la tentative de limitation du dommage.

Eléments	Montants en USD
Au navire	15 000 000
A la marchandise	27 500 000
Aux conteneurs	1 500 000
Les frais de remorquage	100 000 000
Autre frais (soutes comprises)	65 000 000
<b>Total Masse créancière ou active</b>	<b>209 000 000</b>

**C) Calculer de la masse débitrice ou passive :**

Il s'agit de la différence entre la valeur de départ d'une rubrique et les dommages directement causés par le sinistre, sans compter les aggravations dues aux tentatives de réparation ;

Eléments	Calculs nécessaires	Montants en USD
Navire (corps)	200 000 000 – 70 000 000	130 000 000
Valeur marchandises	1 350 000 000 – 350 000 000	1 000 000 000
Valeur des conteneurs (corps)	27 000 000 – 6 500 000	20 500 000
<b>Total Masse débitrice ou passive</b>		<b>1 150 500 000</b>

**D) Déterminer le taux de contribution ;**

A partir de ces deux masses, on dégage un taux de contribution qui est le rapport entre la masse active et la masse passive :

**Taux de contribution = Masse créancière ou active / Masse débitrice ou passive**

**Taux de contribution = 209 000 000 / 1 150 500 000 = 18,1660 %**

**E) Calculer la contribution de chaque partie.**

**Contribution = (Taux de contribution x Masse passive) – Les frais de limitation d’avarie**

L'armateur (navire + conteneur) va recevoir :

Eléments	Calculs nécessaires	Montants en USD
Le navire	$(130\,000\,000 \times 18,166\%) - 15\,000\,000$	8 615 800
Les conteneurs	$(20\,500\,000 \times 18,166\%) - 1\,500\,000$	2 224 030

Les chargeurs (la marchandise) vont recevoir :

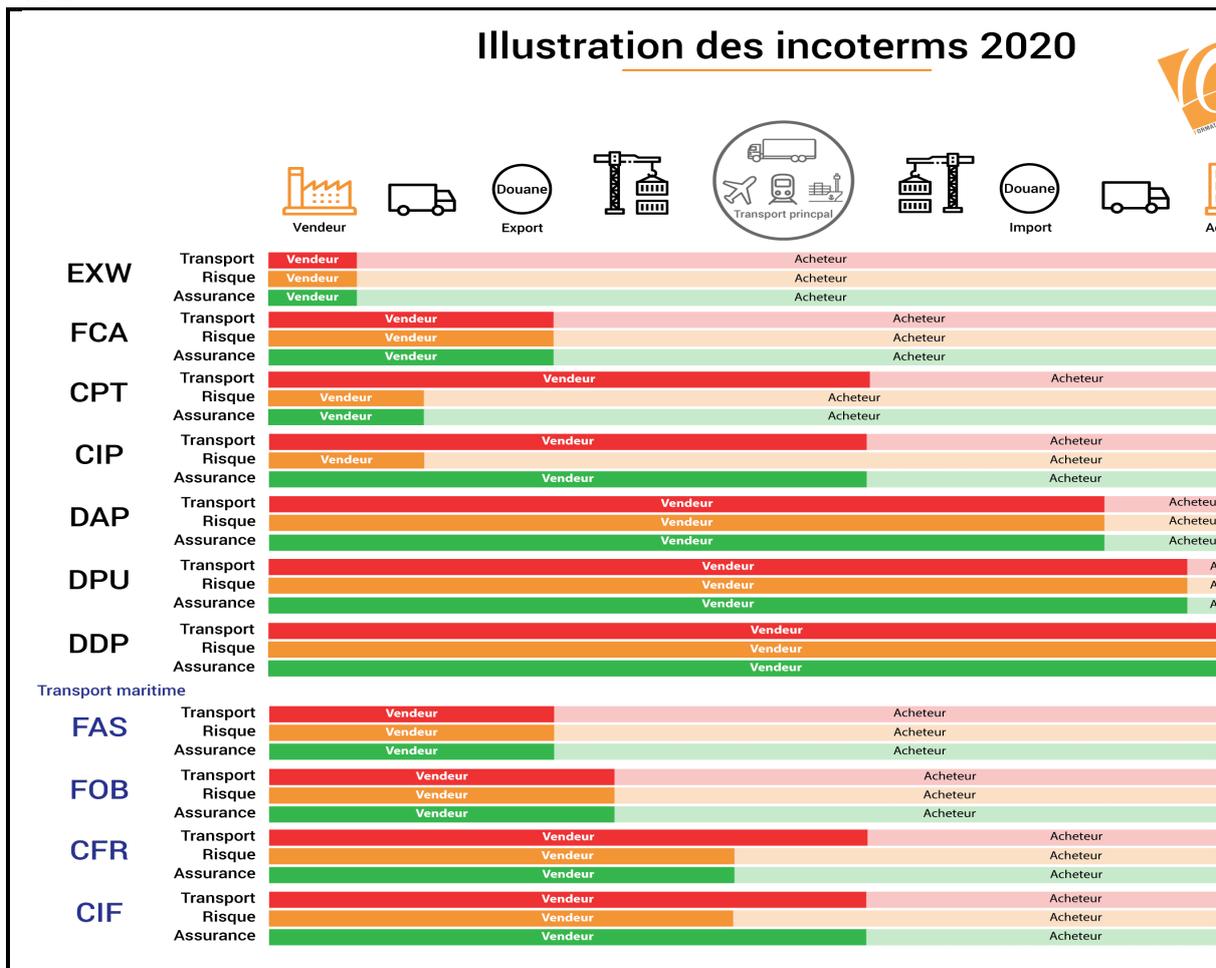
Eléments	Calculs nécessaires	Montants en USD
Marchandises	$(1\,000\,000\,000 \times 18,166\%) - 27\,500\,000$	154 160 000
Cette somme sera aussi répartie au prorata de chaque chargeur ayant droit		

SECTION 7 : LES INCOTERMS CCI 2020 :

[https://www.youtube.com/watch?v=JUZaeE2KdsA&ab\\_channel=FormationConseilAchats](https://www.youtube.com/watch?v=JUZaeE2KdsA&ab_channel=FormationConseilAchats)

Les Incoterms, contraction des termes anglais « International Commercial Terms », constituent un ensemble codifié des dispositions contractuelles standards relatives au transport des marchandises.

Ces Incoterms sont révisés tous les 10 ans afin de refléter l'évolution des pratiques du commerce international. Leur but est de définir les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur. Ils présentent le point exact de transfert des risques, la répartition des frais et les documents dus par le vendeur à l'acheteur ainsi que l'assurance dans le cadre d'un contrat international de vente.



**I) LES OBJECTIF DES INCOTERMS :**

Les incoterms ont pour but de mettre en œuvre le contrat de vente dans ses aspects les plus pratiques. Grâce à ces règles l'exportateur et l'importateur sauront à qui incombent le transport et les opérations en amont et aval. Ces obligations portent concrètement sur :

En amont du transport principal (terrestre, maritime, aérien) :

- ✓ L'inspection de la marchandise, le choix de l'emballage approprié, le marquage, les vérifications d'usage,
- ✓ La précision des dates et lieu de mise à disposition des marchandises,
- ✓ L'éventuelle prise en charge des formalités douanières à l'export,

- ✓ L'émission éventuelle de documents spécifiques (administratifs ou de transport),
- ✓ La couverture éventuelle des risques supportés par la marchandise.

En aval du transport principal :

- ✓ La prise en charge éventuelle des formalités de douane à l'import
- ✓ La livraison de la marchandise à destination,
- ✓ La garantie du paiement des marchandises conformément aux modalités du contrat de vente.

Les Incoterms se présentent sous forme de codes de 3 lettres et sont classés en 2 groupes :

- **7 Incoterms Multimodaux** : lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transport (air/mer/terre/fer). Ils couvrent également le transport en conteneurs maritimes, lorsque la marchandise est remise au parc à conteneurs. Le lieu associé à l'Incoterm multimodal peut être divers et varié (entrepôt, port, aéroport, frontière...). Lieux "*from place to place*" à définir.
  - ✓ **EXW** – *Ex-Works* – À l'usine
  - ✓ **FCA** – *Free-CARRIER* – Franco-transporteur
  - ✓ **CPT** – *Carriage Paid To* – Port payé jusqu'à
  - ✓ **CIP** – *Carriage Insurance Paid to* – Port payé, assurance comprise jusqu'à
  - ✓ **DAP** – *Delivered At Place* – Rendu au lieu de destination
  - ✓ **DPU** – *Delivered at Place Unloaded* – Rendu au lieu de destination déchargé
  - ✓ **DDP** – *Delivered Duty Paid* – Rendu droits acquittés.
  
- **4 Incoterms Maritimes (ou fluviaux)** : lorsque les points d'enlèvement et de livraison sont des ports, ou pour des marchandises remises à la compagnie maritime le long du navire ou à bord navire au port d'embarquement. Le lieu associé à l'Incoterm maritime ne peut être qu'un port. Lieux "*from port to port*" à définir.
  - ✓ **FAS** – *Free Alongside Ship* – Franco le long du navire
  - ✓ **FOB** – *Free On Board* – Franco à bord
  - ✓ **CFR** – *Cost and FREight* – Coût et Fret
  - ✓ **CIF** – *Cost, Insurance and Freight* – Coût, assurance et fret

### Remarque :

- Plus le vendeur va loin dans sa prestation logistique, plus il avance des frais qu'il convient de répercuter sur la facture de vente.
- Les Incoterms s'appliquent également lorsque le transport est organisé avec des moyens en propre, sans recourir à un transporteur agissant comme tierce partie (prévu en EXW-FCA-DAP-DPU et DDP).

## II) LE CHOIX DE L'INCOTERM :

Le choix de l'incoterm est fonction :

### **A) La nature du produit à transporter :**

Il est clair que de la caractéristique du produit à transporter (fragile, dangereux, périssable, à forte valeur ajoutée, etc.) va dépendre son mode de conditionnement, son type d'emballage et le degré des risques encourus lors des opérations de transport et de manutention.

### **B) Le mode de transport principal envisagé :**

Il convient de retenir que certains incoterms ne s'appliquent pas pour tous les modes de transport malgré les efforts des incoterms pour minimiser les cas particuliers. Ainsi, certains incoterms ne concernent que le seul mode maritime, d'autres sont à retenir dans le cas de transports multimodaux.

**C) La situation du pays d'importation :**

Certains pays peuvent pour des raisons politiques, économiques ou géographiques augmenter les risques d'atteinte à l'intégrité physique des marchandises, entraîner de lourds retards et occasionner des surcoûts importants pour celui qui aura pris en charge les risques et les frais dans le pays de destination.

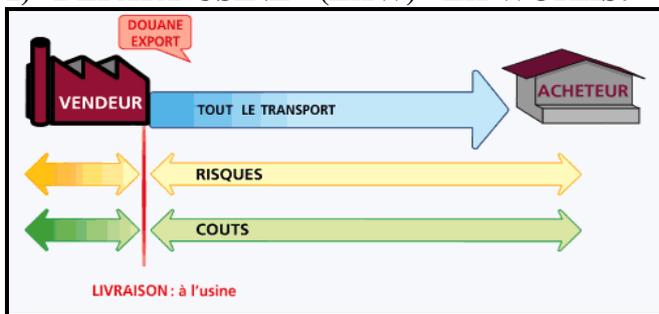
Il est donc important pour un exportateur de s'entourer de précautions avant de signer un contrat et de s'informer des différentes difficultés ou dangers auxquels il pourrait s'exposer.

**D) Les accords ou intérêts particuliers de l'acheteur et/ou du vendeur :**

En général vendeur et acheteur préfèrent recourir aux prestataires de services de leur pays respectif (banquiers, transporteurs, assureurs, etc.). Ils peuvent davantage s'assurer de leur compétence, de leur fiabilité et même bénéficier de tarifs préférentiels en rapport avec le volume d'affaires traité.

**III) LES INCOTERMS MULTIMODAUX :**

**1) DÉPART USINE - (EXW) - EX WORKS:**



- Ex Works (... named place), A l'usine (... lieu convenu),
- Utilisation : Pour tout mode de transport y compris le transport multimodal,
- Type de vente : Vente départ,
- Documents exigés du vendeur : Facture commerciale.

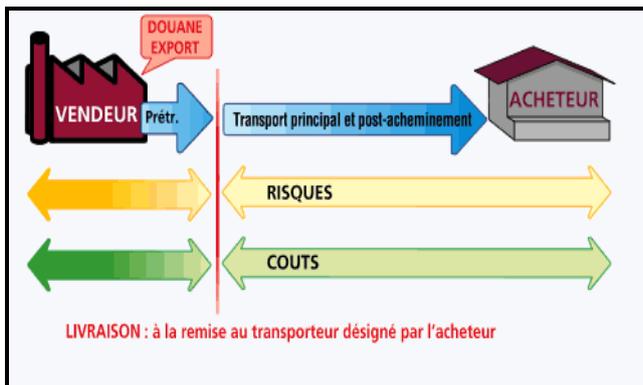
Le vendeur (exportateur) met la marchandise à disposition de l'acheteur dans les locaux mêmes du vendeur.

L'acheteur est responsable pour tous les frais de transport, acquittement des droits de douanes et police d'assurance, et accepte les responsabilités de risques de perte une fois la marchandise achetée et placée aux portes de l'usine.

Le prix "Ex-Works" n'inclut pas le prix du chargement de la marchandise dans le véhicule et aucune allocation n'est faite pour le dédouanement.

En Europe, la pratique veut que lorsque l'on achète EXW, la marchandise soit chargée par le vendeur. Mais il ne s'agit là que d'une pratique, aucune obligation ne pousse le vendeur à le faire. Au cas où les parties souhaiteraient faire assumer par le vendeur la responsabilité du chargement de la marchandise au départ ainsi que les risques et frais y afférents, il y aura lieu d'insérer une clause explicite dans le contrat de vente en regard de l'incoterm (**par exemple EXW Brussels chargé incoterm**)

**2) FRANCO TRANSPORTEUR - (FCA) - FREE CARRIER :**



- Free Carrier (... named place), Franco transporteur (... lieu convenu).
- Utilisation : Tout mode de transport,
- Type de vente : Vente départ.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale.
  - ✓ Documents usuels attestant la livraison de marchandise au transporteur désigné.

C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur et qui le paye et procède à ses propres frais et risques à tous les arrangements nécessaires pour amener les marchandises à leur destination à partir du moment où elle a été remise au transporteur désigné.

Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm et prend en charge le dédouanement export. Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur " prend en charge " la marchandise non déchargée.

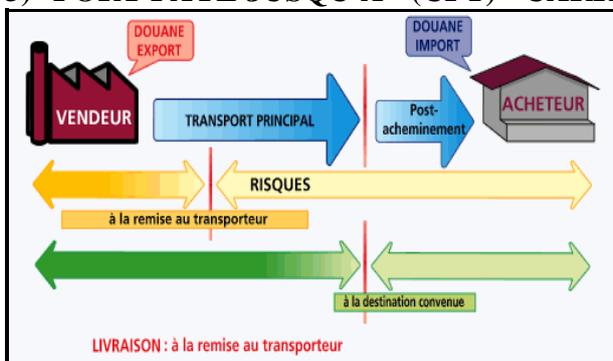
Une option du FCA en cas de paiement via une sécurité bancaire : le « **FCA + connaissance maritime à bord** » : Cette option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissance maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ».

Trois options sont possibles pour cet Incoterms en fonction du lieu de livraison :

- Si dans les locaux du vendeur, qui procède au chargement des marchandises sur le moyen de transport de l'acheteur (FCA « locaux du vendeur ») ;
- Si dans tout autre lieu : le vendeur organise l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu d'embarquement où elles sont mises à disposition du transporteur prêtes à être déchargées (FCA « autre lieu convenu »).
- Si ce point n'est pas précisé, le vendeur a le choix du point qui lui convient le mieux au « lieu de délivrance ». Le transfert des frais et des risques intervient au moment où le transporteur « prend en charge » la marchandise.

**NB** : « En cas de camion complet, wagon complet, conteneur complet, c'est le vendeur qui fait le chargement » et l'acheteur le déchargement, à leurs propres frais et risques. Le dédouanement à l'exportation est à la charge du vendeur.

### 3) PORT PAYÉ JUSQU'À - (CPT) - CARRIAGE PAID TO :

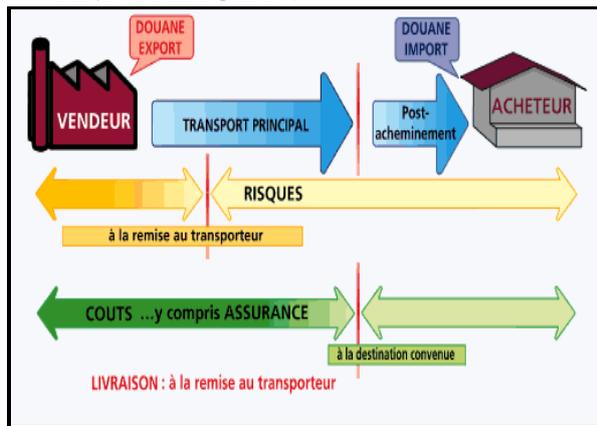


- *Carriage Paid To* (... named place of destination), *Port payé jusqu'au* (... lieu de destination convenu),
- Utilisation : Tout mode de transport.
- Type de vente : Vente départ.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport (connaissance, lettre de voiture, ...).

Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et est responsable du coût du transport jusqu'à la destination convenue. Il livre la marchandise au transporteur ou, s'il y a des transporteurs successifs, au premier transporteur ;

L'acheteur doit réceptionner la marchandise au lieu de destination convenu ; supporter le risque du transport à partir du moment où la marchandise est remise au transporteur ; Prendre en charge le dédouanement à l'import.

**4) PORT PAYÉ, ASSURANCE COMPRISE JUSQU'À - (CIP) - COST, INSURANCE AND FREIGHT :**



- Carriage, Insurance Paid to (... named place of destination).
- Port payé, assurance comprise jusqu'à (... point de destination convenu).
- Utilisation : Tout mode de transport.
- Type de vente : Vente départ.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport (connaissance, lettre de voiture, ...).
  - ✓ Certificat d'assurance tous risques.

Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur. Le vendeur (exportateur) choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. C'est également le vendeur qui payera l'assurance transport.

Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur. Le vendeur a de plus l'obligation de fournir une assurance transport « **tous risques** » contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.

**5) RENDU AU LIEU DE DESTINATION - (DAP) - DELIVERED AT PLACE**

- Utilisation : Tout mode de transport.
- Type de vente : Vente arrivée.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport (connaissance, lettre de voiture, ...).
  - ✓ Certificat d'assurance tous risques
  - ✓ Facture du déchargement sur quai d'arrivée
  - ✓ Facture du post acheminement

Le vendeur (exportateur) livre la marchandise et met celle-ci à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu.

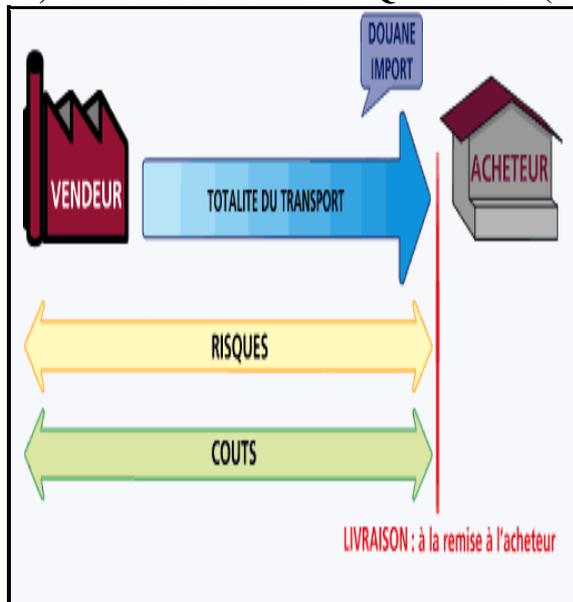
**6) RENDU AU LIEU DE DESTINATION DECHARGE - (DPU) - DELIVERED AT PLACE UNLOADED :**

- Utilisation : Tout mode de transport.
- Type de vente : Vente arrivée.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport (connaissance, lettre de voiture, ...).
  - ✓ Certificat d'assurance tous risques
  - ✓ Facture du déchargement sur quai d'arrivée
  - ✓ Facture du post acheminement
  - ✓ Facture du déchargement sur place

Les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre). Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné. Le dédouanement à l'importation et les frais afférents

restent à la charge de l'acheteur. Le DPU est la seule règle Incoterms qui oblige le vendeur à décharger les marchandises à destination.

### 7) RENDU DROITS ACQUITTÉS - (DDP) - DELIVERED DUTY PAID :



- Delivered Duty Paid (... named place of destination), Rendu droits acquittés (... lieu de destination convenu),
- Utilisation : Pour tout mode de transport,
- Type de vente : Vente arrivée.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport (connaissance, lettre de voiture, ...).
  - ✓ Certificat d'assurance tous risques
  - ✓ Facture du déchargement sur quai d'arrivée
  - ✓ Facture du post acheminement
  - ✓ Déclaration douanière acquittée
  - ✓ Tout autre document permettant à l'acheteur de prendre livraison au lieu convenu.

Le vendeur (exportateur) est responsable de tous les coûts concernant la livraison de la marchandise (non déchargée) à la destination nommée, du dédouanement dans le pays d'importation et il doit supporter les droits à l'importation. Sous l'Incoterm DDP, le vendeur fournit littéralement une livraison " porte à porte ", y compris le dédouanement à l'importation. Le transfert de risques se produit quand la marchandise est livrée à l'acheteur, habituellement à ses lieux. Le vendeur assume donc entièrement le risque de perte et ce jusqu'à livraison de la marchandise à sa destination finale. Une transaction DDP se lira "DDP lieu de destination".

## VI) LES INCOTERMS MARITIMES ET FLUVIAUX :

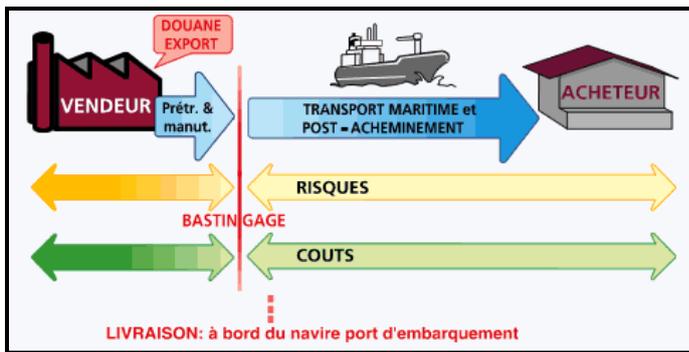
### 1) FRANCO LE LONG DU NAVIRE - (FAS) - FREE ALONGSIDE SHIP :

- Free Alongside Ship (... named port of shipment). Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu).
- Utilisation : Transport maritime.
- Type de vente : Vente départ.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale.
  - ✓ Reçu « le long du bord ».

Le vendeur (exportateur) est appelé à livrer la marchandise le long du navire et à effectuer le dédouanement à l'exportation. Lorsque la marchandise est placée le long du navire dans le port d'exportation, " le transfert de risques " intervient entre le vendeur et l'acheteur.

L'acheteur choisit le transporteur et conclut le contrat de transport ; et est responsable de l'embarquement de la marchandise sur le navire. Il doit supporter tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été remise le long du navire jusqu'à sa destination finale.

### 2) FRANCO À BORD - (FOB) - FREE ON BOARD:



- Free On Board (... named port of shipment), Franco à bord (... port d'embarquement convenu),
- Utilisation : Exclusivement maritime,
- Type de vente : Vente départ,
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Reçu « net à bord ».

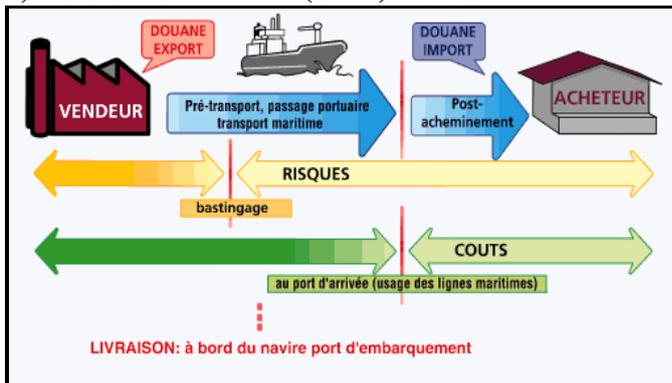
Le vendeur (exportateur) est responsable de livrer la marchandise depuis son entreprise et de la charger à bord du navire au port d'exportation. Il est également responsable du dédouanement dans le pays d'exportation.

Dès que la marchandise est déchargée sur le navire, le risque de perte est transféré à l'acheteur (importateur).

A partir de cet instant, l'acheteur doit assumer les coûts de transport et assurance, et doit également prendre en charge les formalités de dédouanement dans le pays d'importation.

**Une Variante : FOB Stowed : (FOB arrimé)**, le vendeur prend en charge en plus du chargement à bord, la totalité des frais d'arrimage.

### 3) COÛT & FRÊT - (CFR) - COST AND FREIGHT:

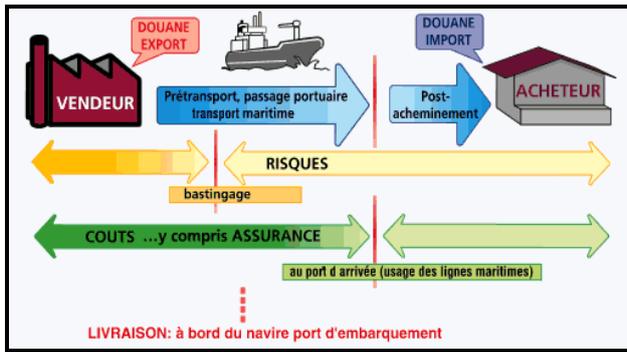


- Cost and Freight (... named port of destination), Coût et fret (... port de destination convenu),
- Utilisation : Exclusivement le transport maritime.
- Type de vente : Vente départ.
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport net (connaissance).

Le vendeur (exportateur) est responsable du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de sa livraison à bord du navire, du paiement du fret international et obtenir à ses frais et risques : les licences, autorisations et formalité à l'export.

L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger la marchandise, la dédouaner (import), et payer son transport (post acheminement) jusqu'à sa destination finale.

### 4) COÛT, ASSURANCE & FRÊT - (CIF) - COST, INSURANCE AND FREIGHT:



- Cost, Insurance and Freight (... named port of destination). Coût, assurance et fret (... port de destination convenu).
- Documents exigés du vendeur :
  - ✓ Facture commerciale,
  - ✓ Documents de transport net (connaissance).
  - ✓ Certificat d'assurance.

Le vendeur (exportateur) est responsable de la livraison de la marchandise à bord du navire. Il est également responsable du dédouanement à l'exportation. De plus, il est responsable de produire une police d'assurance, au bénéfice de l'acheteur (importateur), c'est le vendeur qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

Néanmoins, l'assurance doit couvrir au minimum le prix de la marchandise majoré de 10 %.

Le transfert de risques a lieu au moment où la marchandise est à bord du navire.

L'importateur (acheteur) doit dédouaner la marchandise à l'importation et payer pour tout transport et assurance supplémentaire dans le pays d'importation. Une transaction CIF sera lue "CIF, port de destination".

**Application N°1**

N°	Cocher la bonne case et justifier votre réponse.	Vrai	Faux	Justifications
1	L'incoterm FCA ne peut être utilisé que pour le transport aérien.			
2	Lors d'une vente EXW, si la marchandise tombe lors du chargement sur un camion, c'est l'acheteur qui est responsable.			
3	Avec l'incoterm DAP, l'acheteur doit effectuer le dédouanement export.			
4	Avec l'incoterm CFR, le vendeur est responsable des marchandises jusqu'au port de destination.			
5	Une entreprise exportatrice qui choisit le transport maritime par container et qui ne veut pas être responsable du chargement sur le navire doit choisir le CPT de préférence au CFR.			
6	IL existe huit incoterms exclusivement maritimes.			

7	Avec L'incoterm CFR, Le vendeur doit fournir à l'acheteur une attestation d'assurance.				
8	Le transfert des frais et des risques a lieu au chargement du navire au port de départ dans une vente FOB.				
9	Le transfert des risques a lieu avant le transfert des frais dans L'incoterm CIP.				
10	L'incoterm DDP ne comprend pas le post-acheminement.				
11	L'obligation maximale pour un acheteur correspond à l'incoterm EXW.				

**Corrigé N° 1**

N°	Cocher la bonne case et justifier votre réponse.	Vrai	Faux	Justifications
1	L'incoterm FCA ne peut être utilisé que pour le transport aérien.		X	C'est un incoterm multimodal qui peut être utilisé en transport terrestre, aérien et maritime. .
2	Lors d'une vente EXW, si La marchandise tombe lors du chargement sur un camion, c'est l'acheteur qui est responsable.	X		La responsabilité du vendeur s'arrête dès lors qu'il a remis la marchandise à disposition de l'acheteur. Le chargement incombe en effet à l'acheteur en termes de responsabilité.
3	Avec l'incoterm DAP, l'acheteur doit effectuer le dédouanement export.		X	Il s'agit d'un incoterm à l'arrivée pour lequel l'exportateur a réalisé pour le compte de l'acheteur l'ensemble des formalités douanières export.
4	Avec l'incoterm CFR, le vendeur est responsable des marchandises jusqu'au port de destination.		X	Le vendeur paie le transport principal mais n'est plus responsable des marchandises dès que ces dernières ont passé le bastingage du navire au port de départ. C'est un incoterm de vente au départ.
5	Une entreprise exportatrice qui choisit le transport maritime par container et qui ne veut pas être responsable du chargement sur le navire doit choisir le CPT de préférence au CFR.	X		Le CPT est un incoterm multimodal qui ne reprend pas la terminologie des incoterms maritimes. Il n'est donc plus question du passage du bastingage du navire, et la responsabilité du vendeur s'arrête dès qu'il a remis la marchandise à disposition du transporteur principal, ce qui ne comprend pas le chargement.
6	IL existe huit incoterms exclusivement maritimes.		X	Il n'existe que quatre incoterms exclusivement maritimes : FAS, FOB, CFR, CIF.
7	Avec L'incoterm CFR, Le vendeur doit fournir à l'acheteur une attestation d'assurance.		X	Le vendeur ne s'occupe pas de l'assurance transport dans le cas d'une vente CFR. C'est à partir de l'incoterm CIF que l'assurance est incluse.
8	Le transfert des frais et des risques a lieu au chargement du navire au port de départ dans une vente FOB.		X	C'est une nouveauté de la version 2010 des incoterms. il n'est plus fait référence au passage du bastingage du navire pour le transfert des frais et risques dans l'incoterm FOB, qui a lieu lorsque la marchandise est chargée à bord.
9	Le transfert des risques a lieu avant le transfert des frais dans L'incoterm CIP.	X		Le transfert des risques s'arrête au chargement des marchandises, alors que le transfert des frais va jusqu'au lieu de déchargement après le transport principal, quel qu'il soit.
10	L'incoterm DDP ne comprend pas le post-acheminement.		X	Les marchandises doivent être livrées au lieu de destination prévu. Cela comprend donc le trajet ayant lieu après le transport principal.

11	L'obligation maximale pour un acheteur correspond à l'incoterm EXW.	X		C'est à lui de tout organiser : formalités douanières export, préacheminement, transport principal, assurance, douane import, etc.
----	---	---	--	--

### *Application N°2*

Les informations ci-dessous concernent une exportation française vers Tanger Med - Maroc pour une valeur de marchandises sortie usine de 200 000 EUR.

- ⇒ Formalités douanières export : 100 EUR.
- ⇒ Formalités douanières import : 150 EUR.
- ⇒ Paiement des droits de douane et de la TVA : 2 260 EUR.
- ⇒ Emballage spécifique export : 100 EUR.
- ⇒ Tanger Med vers l'usine de l'acheteur (TTC) : 1600 EUR.
- ⇒ Manipulations portuaires à Anvers : 200 EUR.
- ⇒ Transport par camion Dijon-Anvers : 1 000 EUR.
- ⇒ Transport maritime Anvers vers Tanger Med -Maroc : 5 000 EUR.
- ⇒ Chargement à bord du navire : 80 EUR.
- ⇒ Assurance du transport : 250 EUR.
- ⇒ Déchargement à Tanger Med (à la charge du vendeur) : 120 EUR.

À partir de ces informations :

- 1) Remettre dans l'ordre chronologique les opérations logistiques.
- 2) Calculer les prix EXW, FAS, FOB, CFR, CIF et DDP.

**Corrigé N° 2**

**1) Remettre dans l'ordre chronologique les opérations logistiques.**

- a) Emballage spécifique export ;
- b) Formalités douanières export ;
- c) Transport par camion Dijon-Anvers ;
- d) Manipulations portuaires à Anvers ;
- e) Chargement à bord du navire ;
- f) Transport maritime Anvers vers Tanger Med -Maroc ;
- g) Assurance du transport ;
- h) Déchargement à Tanger Med -Maroc ;
- i) Formalités douanières import au Maroc ;
- j) Paiement des droits de douane marocaine et de la TVA ;
- k) Transport Tanger Med vers l'usine de l'acheteur ;

**2) Calculer les prix EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DPU et DDP.**

Éléments	Calculs	Total en EUR
Valeur des marchandises		200 000
Emballage spécifique export		150
<b>EXW Dijon</b>	<b>200 000 + 150</b>	<b>200 150</b>
Formalités douanières export		100
Préacheminement		1 000
Manipulations portuaires		200
<b>FAS Anvers</b>	<b>200 150 + 100 + 1 000 + 200</b>	<b>201 450</b>
Chargement à bord du navire		80
<b>FOB Anvers</b>	<b>201 450 + 80</b>	<b>201 530</b>
Transport maritime		5 000
<b>CFR Tanger Med</b>	<b>201 530 + 5 000</b>	<b>206 530</b>
Assurance du transport		250
<b>CIF Tanger Med</b>	<b>206 530 + 250</b>	<b>206 780</b>
Déchargement à Tanger Med		120
<b>DPU Tanger Med</b>	<b>206 780 + 120</b>	<b>206 900</b>
Post acheminement TTC		1 600
<b>DAP Usine acheteur</b>	<b>206 900 + 1 600</b>	<b>208 500</b>
Formalités douanières import		150

Droits de douane		2 260
<b>DDP Usine acheteur</b>	208 500 + 150 + 2 260	<b>210 910</b>

**Application :3**

La société **DEMLERE** souhaite importer des articles pour la décoration en provenance de la Malaisie. Ces articles sont destinés à une promotion qui débutera le 25 juin 2023. Le directeur des achats a adressé une demande de prix à la société Malaisienne qui a répondu par e-mail détaillé dont le contenu se présente comme suit :  
**PRODUIT** : 3 600 tableaux décoratifs, chaque tableau pèse 900 grammes et emballé dans un carton mesurant 35 cm x 25 cm x 10 cm.  
**PRIX** : le prix de chaque tableau dédouané à l'export est : 19 USD.

**Annexe 1 :**

- Les 3 600 tableaux sont palettisés sur 10 palettes.
- Le poids brut de chaque palette : 338 kg.
- L'ensemble des palettes sera empoté dans un conteneur de 20 pieds en FCL/FCL.
- Préacheminement au port Klang à 45 km de KUALA LUMPUR : 1 200 USD
- Dédouanement export et inspection : 18 USD
- Chargement sur navire « **LE SPHINX** » en Malaisie : 900 USD
- Déchargement sur quai au port Klang : 150 USD
- Fret maritime : 850 MAD l'unité payante
- BAF : 5%
- CAF : 1,5%
- Ristourne de 3% appliqué sur le fret de base
- Assurance : 0,3% majorée de 10 %
- Taxes portuaires au port de Casablanca (MARSA MAROC) : 90 USD
- Post acheminement hors taxes : 6 500 MAD, durée du transport ; 21 jours
- TVA du post acheminement : 14%
- 1 USD = 8,5dh.

- 1) Déterminer le poids de chaque palette vide (tare).
- 2) Vérifiez si le conteneur maritime si peut accueillir les 3 600 tableaux sachant que :
  - La charge utile : 28,240 tonnes
  - L'espace intérieur du conteneur : 33 m<sup>3</sup>
- 3) Calculer en MAD le coût de la marchandise selon l'incoterm DAP .....(version 2020) en passant par tous les autres incoterms.

**Corrigé :3**

- 1) Déterminez le poids de chaque palette vide (tare)
  - ⇒ Poids total des Palettes : 10 x 338 = 3380 Kg
  - ⇒ Tableaux : 3600 x 0,9 = 3240 Kg
  - ⇒ Poids net des palettes : 3380 – 3240 = 140 Kg
  - ⇒ **Poids d'une palette = 140 / 10 = 14 Kg**

- 2) Vérifiez si le conteneur maritime si peut accueillir les 3600 tableaux.  
Il faut comparer le volume et la charge utile du conteneur avec ceux de la marchandise

**Volumes des marchandises**

⇒ Cartons :  $3\ 600 \times 0,35 \times 0,25 \times 0,1 = 31,5\ m^3$

⇒ Conteneur :  $33\ m^3$

⇒ **Ainsi :  $31,5\ m^3 < 33$**

**Poids de la marchandise :**

⇒ Poids total des Palettes :  $10 \times 338 = 3380\ Kg$  soit 3,38 tonnes

⇒ Charge utile = 20 tonnes

⇒ **Ainsi :  $3,38T < 20T$**

**Donc on peut dire que ce conteneur peut charger cette marchandise car ; le volume est inférieur à l'espace intérieur du conteneur et le poids est inférieur à la charge utile.**

- 3) Calculer le coût de la marchandise selon l'incoterm DAP ..... (version 2020) en passant par tous les autres incoterms.

⇒ Poids équivalent = Volume de la marchandise = 31,5 tonnes

⇒ Poids de la marchandise = 3,38 T

⇒ Unité payante =  $31,5T > 3,38\ T$  Donc UP = 31,5 T

Eléments	Calculs	Montant
Fret	$31,5 \times 850$	26 775
BAF	$26\ 775 \times 5\%$	1 338,75
<b>Fret corrigé</b>	$26\ 775 + 1\ 338,75$	<b>28 113,75</b>
CAF	$28\ 113,75 \times 1,5\%$	421,70
<b>Fret Total</b>	$28\ 113,75 + 421,70$	<b>28 535,45</b>
Ristourne	$28\ 535,45 \times 3\%$	- 856,06
<b>Fret Total Net en MAD</b>	<b><math>28\ 535,45 - 856,06</math></b>	<b>27 679,39</b>

Eléments	Calculs	Montants en MAD
Prix de vente de la M/ses	$3\ 600 \times 19 \times 8,5$	581 400
<b>EXW Société DEMLERE</b>		<b>581 400</b>
Pré acheminement	$1\ 200 \times 8,5$	10 200
Dédouanement export	$18 \times 8,5$	153
Déchargement sur quai	$150 \times 8,5$	1 275
<b>FAS Klang</b>	$581\ 400 + 10\ 200 + 153 + 1\ 275$	<b>593 028</b>
Chargement à bord	$900 \times 8,5$	7 650
<b>FOB Le sphinx</b>	$593\ 028 + 7\ 650$	<b>600 678</b>
Fret		27 679,39
<b>CFR Casablanca</b>	$600\ 678 + 27\ 679,39$	<b>628 357,39</b>

Assurance	$[628\,357,39 / (1 - (1,1 \times 0,3\%))] - 628\,357,39$	2 080,44
<b>CIF Casablanca</b>	$628\,357,39 + 2\,080,44$	<b>630 437,83</b>
Post acheminement		6 500
TVA Post acheminement	$6\,500 \times 14\%$	910
<b>DAP Société DEMLERE</b>	<b><math>630\,437,83 + 6\,500 + 910</math></b>	<b>637 847,83</b>

**CHAPITRE 5**  
**LA DEMARCHE DE DEDOUANEMENT DES MARCHANDISES**



**Compétences visées :**

- Préciser le rôle et les missions de l'administration des douanes et des impôts indirects (ADII).
- Reconnaître les régimes douaniers et les modes de déclarations douanières.
- Reconnaître les circuits de dédouanement des marchandises

**SECTION 1: LE RÔLE ET LES MISSIONS DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES ET DES IMPÔTS INDIRECTS (ADII).**

[https://www.youtube.com/watch?v=zzwpVbEvpHA&ab\\_channel=DOUANEDUMAROC](https://www.youtube.com/watch?v=zzwpVbEvpHA&ab_channel=DOUANEDUMAROC)

L'Administration des douanes et des impôts indirects est une direction générale du Ministère des Finances ; elle est plutôt connue sous le nom de « l'Administration des douanes » ou tout simplement de « douanes ».

**I) LES RÔLES DE LA DOUANE :**

L'activité de l'Administration des douanes a connu une évolution importante en plus de sa fonction traditionnelle, elle joue actuellement un rôle important dans la vie économique nationale.

**A) LE RÔLE FISCAL.**

A l'instar des autres pays périphériques, les recettes douanières au Maroc constituent une part importante du budget de l'Etat. L'administration des douanes est chargée du recouvrement des droits d'importation, des taxes intérieures de consommation, de la taxe sur la valeur ajoutée, des droits de sortie sur certains produits miniers et d'autres taxes.

**B) LE RÔLE ECONOMIQUE :**

Avec le développement des échanges internationaux et l'ouverture de plus en plus grande de l'économie nationale sur les marchés internationaux, le champ d'action de l'Administration des douanes s'est élargi aux questions relatives à la protection de la production nationale et à la promotion des investissements et des exportations.

**1) La protection de la production nationale :**

Pour ce faire, plusieurs mesures ont été mises en place :

- ⇒ Mesures permettant une taxation plus lourde des produits concurrentiels importés et une taxation plus souple des matières premières nécessaires à la production nationale.
- ⇒ Mesures permettant aux industriels locaux d'importer, en suspension des droits et taxes, les inputs nécessaires au fonctionnement de leurs entreprises.
- ⇒ Mesures pour lutter contre la contrebande qui défavorise la production nationale et prive le budget de l'Etat des recettes supplémentaires.

**2) La promotion des investissements :**

Pour encourager les investissements, plusieurs mesures et facilités ont été mises en place :

- ⇒ Exonération du droit d'importation et de la TVA sur matériel, outillage et biens d'équipement faisant l'objet d'un programme d'investissement agréé.
- ⇒ Facilités de dédouanement des marchandises.

**3) La promotion des exportations :**

Cette promotion s'est matérialisée par l'assouplissement des procédures et par des facilités accordées aux entreprises exportatrices dans le cadre des régimes économiciennes en douane.

**C) LE ROLE STATISTIQUE :**

Renseignements détaillés sur le commerce international ou extérieur.

**II) LA STRUCTURE ET L'ORGANISATION DE LA DOUANE :**

**A) UN ORGANISME QUI PARTICIPE AUX OPERATIONS DU CONTRÔLE DES ECHANGES EXTERIEURS :**

L'administration des douanes entretient des relations directes et indirectes avec la plupart des départements ministériels ; elle est chargée notamment :

- ⇒ De l'application des règles du contrôle du commerce extérieur et des changes (CCEC).
- ⇒ De l'application des mesures de sauvegarde proprement dites, comme la lutte contre le trafic des stupéfiants, le contrôle des importations animales et végétales, etc.
- ⇒ De l'application des mesures de sauvegarde, au sens de la nouvelle loi sur le commerce extérieur, comme les mesures ou droit antidumping, les droits compensateurs pour les produits bénéficiant de subventions, etc.

**B) UN ORGANISME COMPOSE DE PLUSIEURS SERVICES :**

Pour savoir à qui s'adresser en cas de besoin, il est utile de connaître, non seulement l'organigramme de la structure globale de l'Administration des douanes, mais aussi l'organisation particulière de chaque circonscription.

L'organigramme des services centraux se présente globalement ainsi :

- ⇒ La direction générale :
- ⇒ La direction des affaires techniques :
- ⇒ La direction des opérations douanières :
- ⇒ La direction des enquêtes douanières et règlements des litiges.
- ⇒ La division des affaires administratives
- ⇒ L'inspection des services douaniers.

Il convient cependant de préciser qu'au fur et à mesure de son développement, l'administration des douanes a créé d'autres services annexés à ces Services Centraux.

**III) LES LIEUX D'ACHEMINEMENT DES MARCHANDISES :**

Les formalités douanières ne peuvent être accomplies que dans des lieux bien définis par les

dispositions en la matière.

Le dépôt de la déclaration en douane ne peut être réalisé que dans des bureaux de douane ouverts à l'opération envisagée, et la vérification matérielle des marchandises ne peut être faite que dans les magasins de douane, sur les aires de dédouanement ou dans les lieux désignés par l'Administration des douanes comme les locaux de certains importateurs ou exportateurs.

### **a) L'importation par voie maritime :**

La réglementation douanière fait obligation à tout capitaine de navire de commerce ou de bateau de plaisance ou de pêche de n'accoster que dans des ports où se trouve le siège d'un bureau de douane, sauf cas de force majeure ou de dérogation accordée par décision du Directeur de l'Administration des douanes.

### **b) L'importation par voie terrestre.**

Les marchandises qui empruntent les voies terrestres doivent être aussitôt conduites par un chemin direct au premier bureau de douane pour y être déclarées.

C'est l'Arrêté du Ministre des Finances 1316-77 qui a fixé la liste des bureaux ou postes de douane ouverts à l'entrée et à la sortie des marchandises transportées par les voies terrestres en provenance ou à destination de l'étranger, et a précisé les chemins directs correspondants.

### **c) L'importation par voie aérienne :**

Hors les cas de force majeure ou d'opération d'assistance ou de sauvetage, les aéronefs, qui effectuent une navigation internationale, ne peuvent atterrir que dans un aéroport international.

Les aéroports marocains ouverts à la circulation internationale sont classés par ordre d'importance :

- ⇒ Des aéroports qui disposent de jour comme de nuit d'un Service et de police ouverts en permanence, comme Casablanca Mohamed V ou Marrakech-Ménara.
- ⇒ Des aéroports qui disposent en permanence de jour seulement d'un Service de douane et de police, comme Casablanca-Anfa, ou Meknès-Bassatines.
- ⇒ Et des aéroports qui peuvent disposer le jour d'un Service de douane et de police, comme Casablanca-Tit Mellil ou Tantan.

### **d) L'importation par voie postale :**

Dès qu'ils arrivent à destination, les colis envoyés par voie postale sont pris en charge par l'Administration des Postes et déposés dans des magasins sous sa responsabilité.

### **e) Le cas des exportations :**

Les marchandises destinées à l'exportation doivent être conduites à un bureau de douane ou dans les lieux désignés par l'Administration pour les présenter et les déclarer.

### **f) LES BUREAUX DE DOUANE :**

«On entend par bureau de douane, l'ensemble des services groupés sous l'autorité respective d'un ordonnateur et d'un receveur qui coiffent des services dans chaque bureau «(code des douanes)».

Ces services ont pour mission

- ⇒ De contrôler les entrées des marchandises et des personnes,
- ⇒ De percevoir les droits de douane et taxes assimilées,
- ⇒ De faire tous les actes propres à l'action douanière.

Cependant, les bureaux des douanes qui opèrent sur le Territoire douanier n'ont pas tous la même importance, ni les mêmes compétences.

#### **IV) LES MAGASINS ET AIRES DE DÉDOUANEMENT (MEAD) :**

La création des magasins et aires de dédouanement (MEAD) s'inscrit dans le cadre de l'adaptation des procédures douanières à l'évolution du commerce international, au développement de la logistique des transports internationaux, notamment, le porte à porte par le biais du transport terrestre, et à la nécessité de décongestionner les ports et aéroports pour une meilleure fluidité et célérité dans le processus de dédouanement.

Les MEAD permettent le stockage, à l'importation et à l'exportation, des marchandises conduites en douane dans les conditions prévues par la législation douanière. Ils sont ouverts à tout destinataire ou expéditeur de marchandises en provenance ou à destination de l'étranger. Ils peuvent être créés aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des enceintes portuaires ou aéroportuaires. Le bénéficiaire de l'autorisation d'exploitation du MEAD est appelé exploitant.

#### **C) LE DÉDOUANEMENT À DOMICILE :**

Cette procédure simplifiée de dédouanement des marchandises vise à faire gagner du temps aux entreprises, en leur permettant de ne pas présenter les marchandises au bureau des douanes où a été déposée la déclaration en détail.

Les formalités douanières sont ainsi accomplies par les services douaniers du bureau le plus proche, dans l'enceinte même de l'usine.

Les entreprises industrielles et les investisseurs qui veulent recourir à cette formule simplifiée de dédouanement doivent

- ⇒ D'une part, satisfaire à un certain nombre de critères définis par la réglementation douanière,
- ⇒ Réaliser au moins 75 % du chiffre d'affaires à l'exportation.
- ⇒ Exporter pour l'équivalent d'au moins 10 Millions de DH par an.
- ⇒ Présenter une demande à l'Administration des douanes.

### **SECTION 2 : LES RÉGIMES DOUANIERS :**

Après le dépôt des déclarations sommaires, les déclarants en douane ont, en principe, un délai de 90 jours pour assigner un régime douanier aux marchandises déclarées.

Les dispositions en la matière distinguent, globalement, entre 3 types de régimes douaniers applicables aux marchandises importées ou exportées les régimes fondamentaux, les régimes économiques en douane et les régimes particuliers.

#### **I) LES RÉGIMES FONDAMENTAUX :**

Les deux principaux régimes douaniers sont le régime de «Mise à la consommation» et celui de «l'exportation en simple sortie».

##### **A) LE REGIME DE «MISE A LA CONSOMMATION».**

Selon l'article premier du Code des douanes' et impôts indirects on entend par «Mise à la consommation» l'admission en libre pratique sur le territoire assujetti de marchandises en provenance de l'étranger ou de zones franches, après accomplissement des opérations de dédouanement.

C'est donc un régime qui permet aux marchandises importées de rester définitivement sur le territoire assujetti.

##### **B) LE REGIME DE « L'EXPORTATION EN SIMPLE SORTIE».**

C'est un régime applicable aux marchandises qui quittent le territoire assujetti ; il permet à ces dernières de rester définitivement en dehors de ce territoire.

Il faut cependant préciser que les conditions spécifiques à ce régime sont beaucoup moins complexes que dans le cas du régime de «Mise à la consommation».

### II) LES RÉGIMES ÉCONOMIQUES :

Les régimes économiques en douane peuvent être classés en deux catégories :

- Les régimes suspensifs : entrepôt de stockage, entrepôt industriel franc, admission temporaire pour perfectionnement actif, admission temporaire, exportation temporaire pour perfectionnement passif, exportation temporaire, transit, transformation sous douane ;
- Les régimes non suspensifs : Le régime du drawback et l'exportation préalable.

Le bénéfice des régimes suspensifs n'est autorisé que lorsqu'il est possible d'identifier les marchandises y admises lors de leur réimportation, réexportation ou mise à la consommation, soit en l'état, soit dans les produits compensateurs.

Ils permettent d'obtenir une suspension des droits de douane et des taxes assimilées, ainsi que la suspension de l'application des prohibitions et des restrictions prévues par la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Sont exclues de ces régimes les marchandises prohibées suivantes :

- ✓ Les animaux et les marchandises en provenance des pays contaminés,
- ✓ les stupéfiants,
- ✓ les armes de guerre ou munitions non destinées à l'armée,
- ✓ les écrits ou objets de nature à troubler l'ordre public,
- ✓ et les produits portant une marque ou un signe comportant une reproduction de l'effigie de S.M. LE ROI, des emblèmes nationaux, etc.

#### A) LES RÉGIMES SUSPENSIFS :

##### 1) L'entrepôts de stockage ou entrepôts de douane :

Ce régime permet de placer les marchandises dans des locaux sous contrôle des services douaniers, en suspension des droits et taxes, pour une durée déterminée.

Pour être autorisé à opérer sous l'un des régimes suspensifs, il vous appartient en tant qu'opérateur économique de :

- ⇒ Formuler une demande accompagnée des documents visés ci-après :
- ✓ Le Registre de Commerce « modèle j » relatif à votre entreprise ;
  - ✓ Une copie du statut de votre société ;
  - ✓ Les procès-verbaux (PV) de l'assemblée générale ;
  - ✓ Une copie de la pièce d'identité du gérant de votre société.

Le dossier ainsi confectionné est à déposer auprès du bureau douanier du ressort.

⇒ Présenter, sauf dérogation, une garantie des droits et taxes exigibles dont le paiement sera suspendu.

⇒ Couvrir les marchandises placées sous RED soit par un **acquit-à-caution**, soit par des documents prévus par les conventions internationales auxquelles le Maroc adhère (Carnet TIR, carnet ATA, etc.).

Les dispositions en la matière distinguent globalement entre deux principales catégories d'entrepôts :

a) **L'entrepôt public**, concédé généralement à des personnes de droit public, quand il répond à des intérêts généraux, par une autorisation du ministère des finances (concédé à une collectivité locales ou à une chambre de commerce).

b) **L'entrepôt privé qui peut être :**

- **soit l'entrepôt privé banal**, lorsqu'il est concédé aux personnes physiques ou morales faisant profession de stockage à titre principal ou accessoire, d'entreposer des marchandises pour des tiers.

• **Soit l'entrepôt privé particulier**, lorsqu'il est accordé aux entreprises commerciales ou industrielles pour leur usage exclusif.

Ces trois types d'entrepôts sont qualifiés :

- ⇒ **D'entrepôts d'exportation** : lorsque les marchandises qui y sont entreposées sont destinées exclusivement à l'exportation, les ventes en entrepôt pouvant être faites soit en gros, soit au détail
- ⇒ **D'entrepôts spéciaux** : lorsque les marchandises entreposées :
  - ✓ Exigent des installations spéciales pour leur conservation ;
  - ✓ Présentent des dangers particuliers ;
  - ✓ Sont destinées à être présentées au public dans des foires, expositions et autres manifestations du même genre ;
  - ✓ Sont dédouanées au bénéfice d'un des régimes d'exonération totale ou partielle des droits et taxes exigibles.

La durée maximum de séjour des marchandises en entrepôt de stockage est de **deux (02) ans**, sauf dérogation accordée par le Ministre chargé des Finances. Le délai est décompté à partir de la date d'enregistrement de la déclaration d'entrée en entrepôt de stockage.

### 2) L'entrepôt industriel franc :

Il permet aux entreprises, placées sous le contrôle de l'Administration des Douanes, d'importer ou d'acquérir en suspension des droits et taxes des matériels, des équipements et leurs parties et pièces détachées ainsi que des marchandises destinées à être mises en œuvre par lesdits matériels et équipements en vue de l'exportation des produits compensateurs obtenus.

Le régime de l'entrepôt industriel franc peut être accordé aux entreprises qui entendent réaliser un investissement dans le cadre soit d'une création nouvelle, soit d'une extension dont le montant minimum est égal à **50.000.000 dirhams**.

Le bénéficiaire de ce régime doit de tenir :

- ✓ Une comptabilité matière qui est à mettre à la disposition de l'Administration des Douanes pour tout contrôle jugé utile
- ✓ Un compte général de fabrication reprenant mensuellement les quantités d'intrants d'origine étrangères mises en œuvre et les quantités de produits finis obtenus à partir de ces marchandises.

### 3) L'admission temporaire - (importation temporaire).

C'est un régime qui permet d'introduire sur le territoire assujéti, en suspension des droits et taxes applicables. A titre d'exemple :

- Des échantillons et modèles
- Les marchandises destinées à être présentées ou utilisées dans le cadre de manifestations commerciales ou autres
- Le matériel restant propriété étrangère, destiné à la réalisation de travaux d'une durée limitée ou à une utilisation occasionnelle à des fins industrielles
- Des emballages, contenants et leurs accessoires...

Le délai de séjour varie entre 6 mois et 2 années, en fonction de la nature de l'élément en question.

Concernant les marchandises admises, deux catégories peuvent bénéficier de ce régime :

- Les matériels de production destinés à une utilisation occasionnelle et restant propriété étrangère. Dans ce cas, une autorisation spéciale accordée par le ministère des finances est nécessaire.
- Le matériel de travaux restant propriété étrangère est soumis au paiement d'une redevance trimestrielle de 10%, sauf lorsqu'il s'agit d'entreprises exportatrices ou de

matériel de travaux destiné à des promoteurs ayant conclu une convention d'investissement avec l'Etat.

- Et les emballages qui seront exportés pleins de produits nationaux. Ces emballages sont, soit importés directement de l'étranger, soit placés sous ce régime après avoir été fabriqués sous le régime de l'admission temporaire, par une simple cession ne nécessitant aucune autorisation administrative.

#### **4) L'admission temporaire pour perfectionnement actif.**

C'est un régime qui permet aux personnes disposant d'un outillage d'importer, en suspension de droits et taxes applicables, des marchandises destinées à recevoir une transformation, une ouvraison ou un complément de main d'œuvre, pour être réexportées par la suite.

Concernant le délai de séjour des marchandises sous ce régime, il est de 2 années, au maximum, à compter de la date d'enregistrement de la déclaration. Un délai de grâce de deux mois est cependant accordé pour demande de régularisation de compte échu.

#### **5) L'exportation temporaire.**

C'est un régime qui permet la sortie hors du territoire assujéti, en suspension de droits et taxes :

- ✓ de certains produits et animaux devant être utilisés à l'étranger et de certains objets destinés à l'usage personnel des personnes ayant leur résidence habituelle au Maroc.
- ✓ Ces marchandises sont exportées temporairement, et doivent être réimportées, à l'identique, dans un délai maximum variable en fonction du temps nécessaire à l'utilisation envisagée, généralement entre 6 mois et une année.

#### **6) Le trafic de perfectionnement à l'exportation :**

Ce régime permet d'expédier des marchandises à l'étranger pour transformation, ouvraison, ou réparation, en suspension de droits et taxes applicables.

La durée de séjour des marchandises sous ce régime est celle nécessaire à la transformation ou l'ouvraison, avec un maximum d'une année.

Toutes les marchandises sont admises sous ce régime, sous réserve de l'accord des autorités compétentes.

En effet, l'Administration des douanes exige souvent un accord préalable du ministère de tutelle, ainsi que des précisions pour pouvoir identifier facilement les marchandises à leur retour.

#### **7) Le régime du transit :**

C'est un régime qui autorise le transport de marchandises sous douane, d'un bureau ou d'un entrepôt de douane à une autre bureau ou à un autre entrepôt de douane, en suspension des droits et taxes.

Les marchandises circulent :

- ✓ sous le couvert d'un acquit à caution ou de tout document en tenant lieu comme le carnet TIR par exemple.
- ✓ En cours de route, les marchandises et les documents qui les accompagnent doivent être présentés à toute réquisition des agents de l'Administration des douanes.
- ✓ L'Administration des douanes fixe également le délai de réalisation de l'opération, ainsi que l'itinéraire à suivre par le transporteur.

#### **8) La transformation sous douane :**

Le régime de la transformation sous douane est un régime qui permet l'importation, en suspension des droits et taxes, de marchandises pour leur faire subir des opérations qui en

modifient l'espèce ou l'état en vue de les mettre à la consommation, Les produits résultant de ces opérations sont dénommés « produits transformés » (art.163 bis du code).

Ce régime permet, par conséquent :

- D'une part, la fabrication et l'écoulement sur le marché local de produits bénéficiant, à l'importation directe de l'étranger, de l'exonération totale ou partielle des droits et taxes, en vertu de textes législatifs particuliers ;
- D'autre part, la correction des distorsions tarifaires créant, ainsi un cadre incitatif pour les investisseurs.

La durée maximum de séjour des marchandises sous le régime de la transformation sous douane est d'**une (01) année** à compter de la date d'enregistrement de la déclaration d'entrée des marchandises sous ce régime.

### **C) LES REGIMES NON SUSPENSIFS :**

#### **1) Le regime du drawback :**

Le drawback est un régime économique en douane qui prend naissance au moment de l'exportation ou de la cession de produits fabriqués au Maroc à partir de marchandises d'origine étrangère préalablement importées et mises à la consommation (dédouanées).

Ainsi, ce régime permet, suite à l'exportation ou à la cession sous ATPA de certaines marchandises, le remboursement d'après un taux moyen, du droit d'importation, et éventuellement, des taxes intérieures de consommation qui ont frappé, soit ces marchandises, soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.

Le délai réglementaire donnant droit au remboursement dans le cadre du drawback est de **deux (02) ans**. Toute exportation antérieure à ce délai n'est pas prise en considération.

#### **2) L'exportation préalable :**

Au lieu du DAWBACK, on peut faire l'exportation préalable c'est-à-dire au lieu de demander le remboursement à la douane on lui demande une franchise sur les matières et marchandises à importer et imputer la quantité importée sur les prochaines importations.

Une fois on a importé une nouvelle fois on doit établir une « Déclaration mise à la consommation

suite à une exportation préalable ». Le délai maximum, à compter de la date d'exportation des marchandises est de **deux (02) ans**.

### **III) LES RÉGIMES PARTICULIERS :**

Il s'agit d'un ensemble de dispositions légales qui dérogent en tout ou partie au droit douanier commun. Ces dérogations peuvent concerner:

- les conditions de mise en libre pratique de certaines marchandises,
- les conditions de consommation en dehors des territoires assujettis, les procédures de dédouanement dans des cas particuliers, etc.

#### **A) LES IMPORTATIONS EN FRANCHISES.**

Il convient de distinguer entre les franchises précisées par le Code des douanes, et notamment celles relatives :

- Aux envois destinés aux ambassades,
- Aux envois destinés aux œuvres de bienfaisance,
- Aux marchandises destinées à S.M. LE ROI, etc.
- Les franchises découlant des textes particuliers comme celles relatives
  - ✓ Aux articles d'édition,
  - ✓ Au papier à journaux et d'édition,
  - ✓ Aux viandes importées pour les F.A.R.
  - ✓ Aux films cinématographiques,
  - ✓ Aux bâtiments de mer,
  - ✓ Au secteur agricole, etc.

#### **B) LE TRANSBORDEMENT.**

C'est un régime particulier qui permet le transfert des marchandises d'un navire à un autre ou d'un aéronef à un autre, à l'intérieur de l'enceinte des bureaux douaniers, en suspension de l'application des prohibitions et restrictions d'entrée et de sortie autres que celles prévues à l'article 115 du Code des douanes.

Les dispositions en la matière distinguent, globalement, entre deux types de transbordement

- Le transbordement direct ou de bord à bord, lorsque le transfert se fait sans que la marchandise en cause ne touche le sol national,
- Le transbordement indirect, lorsque les marchandises débarquées sont mises à terre ou en entrepôt dans les magasins au port ou à l'aéroport, en attendant le navire ou l'aéronef devant assurer la liaison définitive.

Dans tous les cas, aucune marchandise ne peut être transbordée sans l'autorisation écrite et la présence des agents de l'Administration des douanes.

**C) LE RAVITAILLEMENT DES NAVIRES ET DES AERONEFS.**

Les carburants, combustibles et lubrifiants utilisés par :

- ✓ la navigation maritime et aérienne à destination de l'étranger les unités de surveillance de la Marine royale, de la gendarmerie royale des douanes et de la Sûreté nationale,
- ✓ et les bateaux de pêche battant pavillon marocain ;
- ✓ Les vivres, les provisions de bord nécessaires aux navigations maritimes ou aériennes à destination de l'étranger.

**D) LES ENVOIS POSTAUX.**

Les envois postaux sont soumis à un régime douanier particulier et ce à plusieurs niveaux :

- ✓ Au niveau de la conduite en douane,
- ✓ Au niveau de la mise en douane
- ✓ Au niveau des formules de déclarations utilisées, établies sur des modèles spécifiques.

**Application**

Proposer le régime douanier le mieux adapté aux cas ci-dessous :

- 1) Vous fabriquez des photocopieurs destinés à être exportés aux états unis et au canada. Pour la fabrication de ces photocopieurs vous importez du japon les systèmes optiques nécessaires (droits de douane 10 %), les autres composants étant achetés dans l'union européenne ;
- 2) Vous exportez régulièrement par route à destination du marché français ;
- 3) Vous importez des compresseurs des États-Unis pour la durée d'un chantier.
- 4) Vous expédier en Tunisie, du fil et des boutons pour la fabrication de chemise destinées au marché européen ;
- 5) Vous stockez Tanger Med vos produits destinés à divers pays avant leur expédition
- 6) Vous expédier du matériel destiné à tester les performances d'une machine-outil en Ukraine.

**Corrigé**

Proposer le régime douanier le mieux adapté aux cas ci-dessous :

- 1) Le régime du Perfectionnement actif ;
- 2) Le régime de l'Exportation en simple sortie ;
- 3) Le régime de l'Admission temporaire ;
- 4) Le régime du Perfectionnement passif ;
- 5) Le régime de l'Entrepôt de stockage ou Entrepôt export ;
- 6) Le régime de l'Exportation temporaire.



### SECTION 3 : LES DÉCLARATIONS DOUANIÈRES.

#### D) LES DÉCLARANTS :

Peuvent faire acte de déclarant en douane :

##### A) LE PROPRIÉTAIRE DES MARCHANDISES :

Le propriétaire des marchandises, déclarant, doit justifier sa qualité de propriétaire par la présentation :

- ✓ De documents commerciaux attestant l'achat ou la vente de ces marchandises en son nom propre ;
- ✓ De titres de transport établis en son nom propre ou à son ordre.

Le propriétaire des marchandises peut donner par procuration, tous pouvoirs à un mandataire, qui est à son service exclusif, de déclarer en détail en ses lieu et place.

Les voyageurs et les frontaliers sont réputés propriétaires des marchandises, qu'ils transportent.

##### B) LE TRANSITAIRE :

Les transitaires, personnes physiques ou morales, dûment agréés peuvent faire acte de déclarant pour les marchandises présentées ou déposées en douane.

##### C) LE TRANSPORTEUR :

Les transporteurs sont réputés propriétaires des marchandises qu'ils transportent. Dans le cas d'un transport routier, ce qui leur confère la qualité de déclarant. La compagnie de navigation qui décharge les marchandises dans ses propres magasins en assume la responsabilité vis-à-vis de l'administration.

La qualité de transporteur est maintenue pendant toute la période de gardiennage des marchandises.

##### D) LES VOYAGEURS ET LES FRONTALIERS :

Les voyageurs et les frontaliers sont autorisés à faire une déclaration verbale pour les marchandises qu'ils transportent et qui sont destinées à leur usage familial ou personnel.

##### E) LES TITULAIRES DE L'AUTORISATION DE DÉDOUANER :

Toute personne physique ou morale, qui, non agréée en tant que transitaire et qui, dans le cadre de son industrie ou de son commerce, désire déclarer en douane pour autrui, doit obtenir l'autorisation de l'administration.

#### II) LES TYPES DE DECLARATIONS DOUANIERES :

A l'importation, **trois (03) phases** de dédouanement sont à distinguer :

⇒ **La conduite en douane** : Consiste à acheminer directement les marchandises importées au premier bureau ou poste de douane d'entrée pour y être déclarées.

⇒ **La mise en douane des marchandises** : Réalisée par le dépôt entre les mains du service d'une **déclaration sommaire** ou de tout autre document en tenant lieu dont la charge incombe au transporteur. Le dépôt de la déclaration sommaire incombe au transporteur de la marchandise importée, à savoir :

- Le capitaine du navire ou son représentant dûment mandaté ;
- Le pilote commandant de bord ou son représentant dûment mandaté ;
- Le conducteur du moyen de transport terrestre ;
- L'exploitant d'un magasin et aire de dédouanement agréé est également tenu de déposer une déclaration sommaire pour les marchandises destinées à être entreposées dans son Magasin et Aire de Dédouanement (MEAD).

⇒ **La déclaration en détail des marchandises** : assigne aux marchandises un régime douanier définitif (mise à la consommation, régimes économiques, etc.). Cette déclaration sert de support à l'accomplissement de toutes les formalités douanières (et non douanières) auxquelles les marchandises déclarées sont soumises.

**A) LA DÉCLARATION EN DÉTAIL DE MARCHANDISE :DUM**

[https://www.youtube.com/watch?v=QXjkwAJGfv8&list=PL-tuRuPMaTFHMk-7rL2U htB1AARTme49&ab\\_channel=LAFRAIHIMohamed](https://www.youtube.com/watch?v=QXjkwAJGfv8&list=PL-tuRuPMaTFHMk-7rL2U htB1AARTme49&ab_channel=LAFRAIHIMohamed)

La déclaration en détail est un acte juridique par lequel le déclarant :

- ⇒ Exprime sa volonté par écrit, verbalement ou par tout autre acte d'assigner aux marchandises importées ou présentées à l'export un régime douanier ;
- ⇒ S'engage à accomplir les obligations douanières découlant de ce régime (paiement des droits et taxes exigibles, exportation après transformation...etc.), e
- ⇒ Produit tous les documents nécessaires à l'identification des marchandises et à l'application des mesures douanières ou autres dont l'administration a la charge. Ceux-ci constituent avec la déclaration en détail un document indivisible.

Toutes les marchandises importées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail établie sur un formulaire dénommé « Déclaration unique des Marchandises » (D.U.M.). L'exonération des droits et taxes ne dispense pas de cette obligation de déclaration.

Cette formule s'applique à tous les régimes douaniers d'importation ou d'exportation à l'exclusion des opérations couvertes par :

- ✓ Des documents internationaux prévus par les conventions internationales auxquelles le Maroc adhère ;
- ✓ Des déclarations occasionnelles ;
- ✓ Des déclarations établies sur les modèles prévus par les actes de l'Union Postale Universelle ;
- ✓ Des déclarations simplifiées.

La DUM se présente sous forme d'une liasse de six (6) exemplaires identiques.

Les **6** exemplaires ou feuillets sont numérotés de 1 à 6 et reçoivent les destinations suivantes :

- ✓ **Exemplaire n° 1** : Service de la Valeur.
- ✓ **Exemplaire n° 2** : Service de la Visite.
- ✓ **Exemplaire n° 3** : Service de la Recette.
- ✓ **Exemplaire n° 4** : B.A.E. (Bon à enlever ou à embarquer).
- ✓ **Exemplaire n° 5** : Office des Changes.
- ✓ **Exemplaire n° 6** : Redevable.

Il est précisé que cette déclaration est accompagnée des documents annexes (facture commerciale, connaissance, liste de colisage, titre d'importation ou d'exportation, certificat sanitaire...).

Elle comprend 41 cases numérotées de **1** à **41** devant être servies par le déclarant, et des cases de **A** à **H** réservées au service.

Les marchandises importées doivent être déclarées en douane dans un délai de quarante-cinq (45) jours, calculé à compter de la date du dépôt de la déclaration sommaire, pour le transport par voie maritime ou aérienne.

Sont compris dans ce délai, le jour du dépôt de la déclaration sommaire ou de l'arrivée de la marchandise au bureau de douane terrestre et le jour de l'échéance.

Le dépôt physique de la déclaration en détail enregistrée par voie informatique constitue l'une des conditions de recevabilité de celle-ci.

La déclaration éditée et signée ainsi que les documents annexes requis, devront être présentés au bureau des douanes compétent dans un délai de :

- ✓ 24 heures pour le régime de mise à la consommation
- ✓ 5 jours lorsqu'il s'agit d'un régime économique en douane
- ✓ 15 jours en cas de cession des marchandises placées sous un régime économique en douane.

L'administration met à la disposition des déclarants en douane et sur leur demande, les documents nécessaires à l'établissement des déclarations en détail notamment le code des douanes et impôts indirects, la réglementation douanière, le tarif des droits d'importations, les décisions de classement émises par l'administration, ainsi que le « Guide Informatique de l'Utilisateur ».

Elle permet l'identification de la marchandise par l'indication de son espèce, son origine, sa provenance, sa destination, sa valeur et son poids.

ROYAUME DU MAROC - MINISTERE DES FINANCES  
ADMINISTRATION DES DOUANES ET IMPOTS INDIRECTS

Mod. D.U.M 1/92

EXEMPLAIRE RECETTE	2 Exportateur / Expéditeur N° R.C Centre R.C		1 DECLARATION		A ENREGISTREMENT	
			3 Nombre total des articles	4 Code de bureau	7 Poids net total (kg)	
			5 Nombre de formules	6 Poids brut total (kg)		
	8 Importateur / Destinataire N° R.C Centre R.C		9 Autre personne concernée			
	10 Déclarant N° d'agrément N° du répertoire		11 pays de provenance (Nom et code)		12 N° code de l'importateur / exportateur	
	15 Moyen de transport au départ / à l'arrivée		13 Pays d'origine (Nom et code)		14 Pays de destination (Nom et code)	
			16 Conditions de livraison			
	17 Nature et numéro du titre de transport		18 Montant et montant total facturé	19 Taux de change	20 Frêt	
	21 Nouveau moyen de transport après transbordement		22 Assurance	23 Valeur totale déclarée		
	24 Date d'arrivée		25 Local des march.	26 Code bureau destination	27 Renseignements financiers et bancaires	
28 Coût et désignation des marchandises				30 Code marchandises	31 Valeur déclarée	
				32 Unités complémentaires	33 Poids net (kg)	34 AP ou SP
		B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES				
		Type	Base d'imposition	Taux	Montant	
		35 Taux de déchets	36 Pays d'origine (Nom et code)			
37 Déclaration sommaire / Document précédent		Total pour le présent article				
28 Coût et désignation des marchandises				30 Code marchandises	31 Valeur déclarée	
				32 Unités complémentaires	33 Poids net (kg)	34 AP ou SP
		B LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES				
		Type	Base d'imposition	Taux	Montant	
		35 Taux de déchets	36 Pays d'origine (Nom et code)			
37 Déclaration sommaire / Document précédent		Total pour le présent article				
38 Autres renseignements		TOTAL GÉNÉRAL	Type	Montant	D VISA DE L'INSPECTEUR	
		E DONNÉES COMPTABLES	Lq. n°		du	
			Quit. n°		du	
			B. E. n°		du	

39 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements et décisions prises en matière douanière ou budgétaire depuis que les marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code des douanes et impôts indirects approuvé par le décret portant loi n° 1.77.579 du 25 Chaoual 1397 (19 Octobre 1977).

**Le soumissionnaire**

**Lieu et date :**  
Nom, signature et qualité du signataire :

40 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements et décisions prises en matière douanière ou budgétaire depuis que les marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code des douanes et impôts indirects approuvé par le décret portant loi n° 1.77.579 du 25 Chaoual 1397 (19 Octobre 1977).

**La caution**

**Lieu et date :**  
Nom, signature et qualité du signataire :

41 Je soussigné m'engage à satisfaire aux prescriptions des lois, règlements et décisions prises en matière douanière ou budgétaire depuis que les marchandises sont déclarées et ce, conformément aux dispositions du code des douanes et impôts indirects approuvé par le décret portant loi n° 1.77.579 du 25 Chaoual 1397 (19 Octobre 1977).

**Le déclarant**

**Lieu et date :**  
Nom, signature et qualité du signataire :

F RESULTAT DE LA VERIFICATION	
VISITE	VALEUR
G RESULTAT DE LA VERIFICATION (TRANSIT)	
H CADRE RESERVE AUX SOUMISSIONS, DECISIONS, ETC ....	

**B) LES AUTRES DÉCLARATIONS :**

**1) La déclaration provisoire :**

Les personnes habilitées à déposer les déclarations en détail ne disposant pas des éléments nécessaires pour les établir, peuvent être autorisées à examiner les marchandises avant déclaration et à prélever des échantillons. Elles doivent alors présenter une déclaration provisoire qui ne peut en aucun cas les dispenser de l'obligation de la déclaration en détail. La déclaration provisoire est établie sur une formule de déclaration de type usuel (DUM). A l'issue des formalités de dédouanement, un exemplaire de la déclaration provisoire est annexé à la déclaration en détail définitive.



**2) La déclaration provisionnelle :**

La déclaration provisionnelle est une déclaration en détail dont :

⇒ Le dépôt est soumis à l'autorisation de l'administration ;

⇒ L'espèce des marchandises est la seule énonciation obligatoirement connue ;

Un ou plusieurs éléments quantitatifs ne sont pas fournis ou ne sont indiqués qu'à titre approximatif au moment de son dépôt; les éléments qui ne sont pas en possession du déclarant et pour lesquels il établit une déclaration provisionnelle doivent être mentionnés sur le corps de la déclaration; les documents définitifs reprenant les énonciations manquantes ou indiquées à titre approximatif sont joints à la déclaration provisionnelle au fur et à mesure de leur production; les dépôts successifs de la déclaration provisionnelle et des documents annexes, ne constituent cependant pas des déclarations indépendantes les unes des autres, mais un seul et unique document qui, en fin d'opération, forme la déclaration en détail définitive.

**3) La déclaration combinée :**

La déclaration combinée est une déclaration en détail, instituée pour couvrir, à la fois l'opération de transit et le régime douanier assigné à la marchandise.

Cette formule se substitue à la procédure qui consistait à souscrire (à l'importation ou à l'exportation) deux déclarations en détail : un acquit à caution de transit et une déclaration assignant à la marchandise le régime douanier envisagé.

Le support documentaire à utiliser, dans ce cadre, est le formulaire de la déclaration (DUM).

**4) La déclaration simplifiée :**

La déclaration simplifiée se définit comme étant une déclaration dont certaines énonciations ou certains documents prévus par la réglementation douanière ne sont pas déclarés.

La déclaration simplifiée comporte, tous les renseignements nécessaires à l'identification des marchandises ainsi qu'au régime douanier qui leur est assigné.

Elle permet l'enlèvement des marchandises à charge pour le déclarant de présenter une déclaration complémentaire, établie selon les formes réglementaires prévues en matière de déclaration en détail, dans les délais.

Il demeure entendu que l'enlèvement des marchandises est subordonné au paiement ou à la garantie des droits et taxes exigibles. A l'issue des formalités de dédouanement, la déclaration simplifiée et la déclaration complémentaire correspondante constitue un document unique indivisible.

**5) La déclaration verbale :**

Seuls les voyageurs et les frontaliers sont autorisés à faire une déclaration verbale.

Est réputé voyageur, toute personne franchissant les limites d'un bureau douanier en vue d'entrer ou de sortir du territoire assujéti. Est réputé frontalier, toute personne qui réside dans les limites du rayon terrestre douanier et qui exerce ses activités de part et d'autre de la frontière. Cependant, dans le cadre de la facilitation des procédures douanières au passage des frontières, il a été institué un double circuit :

- ✓ Vert pour les voyageurs n'ayant rien à déclarer.
- ✓ Rouge pour les voyageurs ayant quelque chose à déclarer.

**6) La déclaration occasionnelle :**

En vue de faciliter et d'accélérer l'accomplissement des formalités douanières aux personnes désireuses de procéder elles-mêmes au dédouanement des marchandises tant à l'importation qu'à l'exportation :

- ✓ Des bagages non accompagnés ;

- ✓ Des articles de mobilier, en suite d'opérations telles que changement de résidence, héritage ;
- ✓ Des envois ne présentant aucun caractère commercial.

L'administration autorise les intéressés à établir une déclaration succincte dite occasionnelle sur des formulaires spéciaux qu'elle met à leur disposition.

### III) LA DÉCLARATION INFORMATISÉE :

Le système BADR (Base Automatisée des Douanes en Réseau) est le nouveau système de dédouanement en ligne des marchandises au Maroc tant à l'importation qu'à l'exportation représente une passerelle vers le dédouanement électronique au Maroc.

Ce système de dédouanement via Internet s'adresse à deux catégories de population :

⇒ **Les opérateurs économiques** : personnes physiques et morales appelées à établir des déclarations en douane pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients. Il s'agit des importateurs, exportateurs, transitaires, consignataires maritimes et aériens, dépoteurs, exploitants de Magasins et Aires de Dédouanement, transporteurs, etc.

⇒ **Les agents douaniers** chargés de traiter les opérations de dédouanement.

Ces avantages sont multiples :

- Commodité et facilité à l'utilisation (Développé selon les standards du web, BADR bénéficie de tous les avantages liés à cette technologie telle l'ergonomie, l'assistance à l'utilisation, l'aide interactive, etc.)
- Accès banalisé en tout lieu et en tout temps
- Sécurité renforcée
- Richesse et exploitabilité des données stockées

Les opérateurs économiques (transitaires ou autres) qui souhaitent accéder au système BADR de dédouanement des marchandises sont tenus de constituer un dossier en vue de l'obtention d'un code d'accès délivré par l'Administration.

Par ailleurs et pour une meilleure sécurité d'accès au système, un certificat électronique garantissant la double authentification est délivré aux opérateurs. Les modalités d'attribution sont décrites sur le site Internet de Barid Al-Maghrib, fournisseur de ce service, à l'adresse <https://www.baridesign.ma>.

### IV) LE RÔLE DU TRANSITAIRE :

Les transitaires sont des intermédiaires qui organisent le transport international. On peut les différencier sur le plan de la responsabilité qu'ils supportent et sur le plan des activités qu'ils organisent.

[https://www.youtube.com/watch?v=CXrcEkhoNUk&ab\\_channel=SPEDLOGSWISS](https://www.youtube.com/watch?v=CXrcEkhoNUk&ab_channel=SPEDLOGSWISS)

[https://www.youtube.com/watch?v=gSx6\\_oFtIA&ab\\_channel=QUALITAIR%26SEA](https://www.youtube.com/watch?v=gSx6_oFtIA&ab_channel=QUALITAIR%26SEA)

#### A) SELON LE TYPE DE RESPONSABILITÉ :

Le transitaire peut être soit un mandataire de transport, soit un commissionnaire de transport :

##### 1) Le mandataire de transport :

C'est un agent de liaison entre deux modes de transport,

- Il agit sur les instructions de son client nonobstant (malgré) le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise. Il exécute les ordres de son mandant.
- Il n'a donc pas le choix des sous-traitants.

- Il n'est pas responsable de la défaillance de ces derniers, mais il prend toute disposition utile pour préserver les recours de son mandant en cas de constat d'avaries.
- Il répond d'une obligation de moyens.

**2) Le commissionnaire de transport :**

C'est un intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport.

- Il met en place et coordonne le transport avec les sous-traitants de son choix.
- Il est donc responsable de leurs fautes éventuelles.
- Il répond d'une obligation de résultats.

On retrouve dans cette catégorie les affréteurs routiers, les groupeurs aériens ou maritimes, les organisateurs de transports multimodaux, les intégrateurs, ...

Ces termes sont parfois utilisés à mauvais escient. Il est recommandé à l'expéditeur de préciser la nature juridique du contrat qui le lie à son « transitaire » par écrit, une fois pour toutes pour les opérations répétitives, et contrat par contrat pour les opérations de grande envergure.

**B) SELON LE TYPE D'ACTIVITÉS :**

TRANSITAIRE	MISSIONS
Organisateur de transports multimodaux	⇒ Commissionnaire de transport. ⇒ Organise le transport de bout en bout. ⇒ Inclut différents modes de transport.
Transitaire portuaire ou aéroportuaire	⇒ Mandataire de transport. ⇒ Agit entre deux moyens de transport, où la marchandise subit la rupture de charge.
Groupeur	⇒ Commissionnaire de transport. ⇒ Constitue des camions, des wagons ou des conteneurs complets, ainsi que des unités de chargement aériennes ou des palettes, à partir d'envois de détail. ⇒ Négocie les tarifs avec les transporteurs ⇒ Libre de remettre le groupage au transporteur de son choix (maritime, aérien, ferroviaire ou routier). ⇒ Les NVOCC (Non Vessel Operators Common Carrier) sont des commissionnaires qui proposent des lignes régulières de conteneurs de groupage.
Agent de fret aérien	⇒ Dispose de la procuration des compagnies aériennes pour établir et signer les lettres de transport aérien. ⇒ Doit avoir reçu l'agrément des associations mondiales régissant les opérations de transport aérien telles que . ⇒ Cumul avec la fonction de groupeur et de commissionnaire en douane, le plus souvent.
Affréteur routier	⇒ Commissionnaire de transport. ⇒ Fait le lien entre les transporteurs routiers et les marchandises à transporter (les transporteurs routiers, qui sont souvent de très petites entreprises, n'ont pas souvent le temps d'effectuer du démarchage commercial). ⇒ Il est important de noter la remarque terminologique suivante, à savoir qu'un affréteur routier ne négocie pas un contrat d'affrètement, mais un contrat de groupage.
Commissionnaire en douane	⇒ Mandataire de transport.

⇒ Se substitue aux exportateurs et importateurs pour les formalités douanières.

Cette énumération est non exhaustive ; elle regroupe les principaux types de transitaires qu'on pourrait rencontrer sur le marché du transport.

Le plus important est de fixer le type de responsabilité que le transporteur prend en charge afin d'éviter toute mauvaise surprise en cas de difficultés au cours de transport.

### SECTION 4 : LES CIRCUITS ET LE DÉDOUANEMENT DES MARCHANDISES :

#### I) LES CIRCUITS DE DÉDOUANEMENT DES MARCHANDISES :

[https://www.youtube.com/watch?v=fZYvQXRFUPk&t=219s&ab\\_channel=AhmedImportExport](https://www.youtube.com/watch?v=fZYvQXRFUPk&t=219s&ab_channel=AhmedImportExport)

[https://www.youtube.com/watch?v=7ANk7COowKs&list=PL-tuRuPMaTFGH65ZE\\_dCzfcth\\_I0Ls85U&ab\\_channel=LAFRAIHIMohamed](https://www.youtube.com/watch?v=7ANk7COowKs&list=PL-tuRuPMaTFGH65ZE_dCzfcth_I0Ls85U&ab_channel=LAFRAIHIMohamed)

Le circuit normal de dédouanement d'une marchandise à l'importation peut être globalement décrit comme suit :

##### A) LES FORMALITÉS ACCOMPLIES PAR LE DECLARANT DANS SES LOCAUX :

- 1) L'enregistrement de la déclaration en détail par voie informatique : saisie et validation des énonciations de la déclaration unique des marchandises (DUM) à partir d'un poste connecté au système de dédouanement électronique "**BADR**".
- 2) L'édition de la déclaration sur le formulaire « DUM » en vente dans les papeteries.

##### B) LES FORMALITÉS ACCOMPLIES AU NIVEAU DES SERVICES DOUANIERS :

- 3) La présentation de la marchandise à la Douane (dans l'enceinte douanière).
- 4) Le dépôt physique de la DUM auprès du bureau douanier d'importation dans les délais prescrits. La déclaration précédemment éditée sera signée et accompagnée des documents annexes requis.

##### C) LA PRISE EN CHARGE DE LA DUM PAR LES SERVICES DOUANIERS :

- 5) Le contrôle documentaire sommaire de la DUM déposée et des documents annexes produits (examen comparatif des énonciations de la DUM avec les documents annexes).
- 6) La validation informatique du dépôt physique de la DUM si le contrôle documentaire ne révèle aucune anomalie.
- 7) Le déclenchement du processus de sélectivité : déclaration à admettre pour conforme ou à soumettre à vérification physique.
- 8) L'étude documentaire des DUM qu'elles soient admises pour conforme (AC) ou soumises à visite physique (VP).
- 9) La vérification physique des marchandises dont les DUM ont été sélectionnées pour la visite physique.
- 10) L'autorisation d'enlèvement après, le cas échéant, garantie ou paiement des droits et taxes.

#### II) LES DROITS ET TAXES DOUANIÈRES :

En principe, les marchandises importées ou exportées sont passibles, selon les cas, des droits de douane et de taxes assimilées.

Cependant, les politiques successives du commerce extérieur, d'une façon générale, et de promotion des exportations, d'une façon particulière, ont entraîné la suppression quasi-totale des droits de douane et de taxes à l'exportation (sauf pour les produits miniers).

### **A) LA DETERMINATION DES DROITS DE DOUANE :**

Selon le code des douanes et impôts indirects, les éléments d'assiette des droits de douane et taxes assimilées comprennent

- ✓ Des éléments qualitatifs l'espèce, l'origine, la provenance et la destination,
- ✓ Des éléments quantitatifs la valeur, le poids, la longueur, la surface, le volume et le nombre.

Si certains de ces éléments sont relativement faciles à identifier, d'autres, par contre, nécessitent des précisions particulières.

C'est le cas notamment de l'espèce tarifaire, de l'origine et de la valeur.

#### **1) L'espèce tarifaire :**

Les marchandises importées ou exportées sont déclarées suivant les termes de la Nomenclature Générale des produits ou du Tarif des droits de douane à l'importation, conformément aux dispositions imposées par la (C.I.S.H) Convention internationale sur le Système Harmonisé de désignation et de la codification des marchandises.

#### **2) La notion d'origine :**

Les règles qui définissent l'origine d'une marchandise ont été précisées par le code des douanes et son décret d'application.

Elles peuvent être classées en deux catégories :

- ✓ D'une part, les règles fondées sur une définition à caractère national. Dans ce cas, sont considérées comme originaires d'un pays, les marchandises entièrement obtenues (origine intégrale) ou ayant acquis une transformation suffisante dans ce pays.
- ✓ D'autre part, les règles fondées sur des notions particulières d'origine et qui résultent des accords ou conventions conclus entre le Maroc et les différents pays ou groupes de pays.

L'intérêt de la notion d'origine réside notamment dans les faits que :

- ⇒ Pour certains pays, les produits originaires sont admis en franchise des droits de douane.
- ⇒ Dans d'autres cas, la réglementation douanière prévoit l'application des droits compensateurs ou anti-dumping sur les marchandises subventionnées par les pays exportateurs vers le Maroc.
- ⇒ Dans d'autres cas, enfin, les produits originaires de certains pays font l'objet d'une réglementation particulière pour une raison ou une autre.

### **B) LE DROIT D'IMPORTATION, TVA ET AUTRES TAXES :**

La fiscalité applicable aux importations a connu des changements importants au cours de ces dernières années. La nouvelle structure fiscale se présente donc ainsi :

#### **1) Le droit d'importation :**

Les marchandises importées sont passibles des droits de douane d'importation inscrits au Tarif des droits de douane.

Celui-ci est un document établi par l'Administration des douanes sous forme d'un ouvrage contenant :

- ⇒ L'espèce tarifaire des différentes marchandises établies d'après la Nomenclature Générale des Produits issue de la Convention Internationale sur le Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises,
- ⇒ Le droit d'importation proprement dit, c'est à dire le taux applicable, dans chaque cas, à l'entrée sur le territoire assujetti des marchandises classées dans cet ouvrage.

⇒ Ce taux est exprimé en pourcentage ; il peut être variable d'un groupe de produits à un autre, voire d'un produit à un autre, en fonction de critères établis par les autorités compétentes.

**La valeur déclarée au Maroc = Valeur CIF + L'aconage (Les frais de déchargement et de manutention connexes au transport des marchandises importées jusqu'au lieu d'introduction dans le territoire assujéti)**

**Le droit d'importation = Valeur déclarée x Taux selon le tarif des droits de douane**

### 2) La taxe parafiscale :

Les taxes parafiscales sont des taxes qui sont calculées sur la valeur de la marchandise importée et qui ont principalement pour but la protection des industries nationales (exemple : produits textiles). La taxe est applicable à l'importation des biens destinés à être mis à la consommation. Les importations effectuées sous régimes douaniers suspensifs et les réexportations en suite de ces régimes en sont exonérées.

**La taxe parafiscale = Valeur déclarée x 0,25%**

### 3) La taxe intérieure de consommation : TIC.

Certaines marchandises et certains ouvrages sont soumis au paiement de la T.I.C, et c'est l'Administration des douanes qui est chargée de la liquidation et du recouvrement de ces taxes, comme en matière de droits de douane.

La liste des marchandises et d'ouvrages importés ou produits sur le territoire douanier, qui sont concernés par le paiement des taxes intérieurs de consommation :

- ✓ Les limonades, eaux gazeuses ou non gazeuses, eaux minérales, eaux de table ou autres, aromatisées ou non aromatisées ;
- ✓ Les bières, les vins et alcools ;
- ✓ Les sucres, produits sucrés et la pulpe sèche de betterave ;
- ✓ Les produits pétroliers ;
- ✓ Les chapes en caoutchouc, bandage, chambres à air et pneumatiques ;
- ✓ Les ouvrages de platine, d'or ou d'argent ;

Les taxes intérieures de consommation sont calculées et liquidées, non pas sur la base de la valeur des marchandises, mais en fonction d'autres unités spécifiques comme :

- Le poids,
- Le volume,
- etc ;

Ces derniers seront donc soumis à la même quotité correspondant au minimum de perception de Par exemple : La TIC applicable au tabac pour pipe à eau = 675 dirhams par kilogramme.

Cette mesure s'inscrit dans le cadre de la protection de la santé des consommateurs, notamment les jeunes face aux répercussions que provoque la consommation de ces produits.

### 4) La taxe sur la valeur ajoutée :

En règle générale, les marchandises importées sont passibles de la TVA au même titre que les marchandises fabriquées localement.

- ✓ Le taux normal de la TVA est de 20 %.
- ✓ Les taux réduits sont de 7, 10 et 14 %,

Pour des considérations économiques et sociales, certains produits sont exonérés de la TVA.

En ce qui concerne les modalités d'application de la TVA, la valeur à considérer est celle qui est retenue pour calculer les droits de douane à l'importation majorée du montant des droits de douane à payer et des montants des autres droits et taxes dont sont passibles les marchandises déclarées.

### **5) La redevance informatique :**

Lors de la déclaration informatique, on paye une redevance informatique de :

⇒ 150 MAD s'il s'agit d'une importation

⇒ 100 MAD lors d'une exportation.

**C) LA LIQUIDATION DES DROITS ET TAXES :**

[https://www.youtube.com/watch?v=E-UpqFXFA90&ab\\_channel=MohamedARAGRAG](https://www.youtube.com/watch?v=E-UpqFXFA90&ab_channel=MohamedARAGRAG)

La déclaration en détail doit être déposée dans un délai de quarante-cinq jours, calculé à compter de la date d'arrivée des marchandises au bureau de douane.

Sont compris dans ce délai, le jour d'arrivée de la marchandise au bureau de douane et le jour de l'échéance. Les jours fériés légaux ne sont pas comptés dans ce délai, le samedi est décompté pour une journée entière.

Le déclarant dispose d'un délai de 48 heures pour régler tous les droits et taxes à payer.

Le taux de l'intérêt de retard perçu en cas de paiement des droits et taxes intervenant au-delà des délais est fixé à huit pour cent (8%) l'an.

Ainsi, ces opérations de liquidation doivent être effectuées d'après les résultats des vérifications, la date d'enregistrement de la déclaration et éventuellement d'après les résultats des opérations de révision.

- D'après les résultats de la vérification.
- D'après la date d'enregistrement de la déclaration.
- D'après les résultats des opérations de révision.

<b>COMMENT CALCULER LES DROITS ET TAXES A L'IMPORTATION</b>
<p><b>A) La valeur déclarée = VD = Valeur CIF + Aconage</b>                      = Valeur CIF + (Débarquement ou Déchargement)</p>
<p><b>B) Le calcul de la dette douanière ou droit et taxes à l'importation</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) les droits de douane : <math>DD = VD \times \text{taux}</math> (5%.10% ...15%.....30.....45)</li> <li>2) La taxe parafiscale = <math>VD \times 0,25\%</math> (toujours 0,25%)</li> <li>3) La taxe sur la valeur ajoutée : <math>TVA \text{ à } = (VD + DD + \text{Taxe parafiscale}) \times \text{taux de TVA}</math></li> <li>4) Taxe intérieure de consommation : <math>TIC = \text{variable en fonction des unités de mesure}</math> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Concerne les boissons, le sucre.....</li> <li>b) Base de calcul est variable, par exemple ; 40 MAD la tonne, 17 MAD l'hectolitre ...</li> </ol> </li> <li>5) La redevance informatique : lors d'une déclaration par internet « ADIL »                     <ol style="list-style-type: none"> <li>a) A l'importation, on paye 150dh</li> <li>b) A l'exportation, on paye 100dh</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>C) Dette douanière = <math>DD + \text{Taxe parafiscale} + \text{TVA} + \text{TIC} + \text{Redevance informatique}</math>.</b></p>
<p><b>D) Paiement ou liquidation de la dette douanière doit être dans les 48 heures sinon application d'une majoration de 8% l'an.</b></p> <p style="text-align: center;">Majoration = <u>Dette douanière x 8 x (jours de retard moins deux)</u></p> <p style="text-align: center;">36 000</p>

**APPLICATION N°1**

- Soit une importation valeur CIF : 500 000 MAD
  - Aconage 2 000 MAD
  - Droit de douane : 25%
  - Taxe parafiscale : ?
  - TVA : 20%
- 1) Calculer le montant de la dette douanière
  - 2) L'importateur a eu un retard de 17 jours : Calculer la dette due à la douane marocaine.

**CORRIGE**

**1) Calculer le montant de la dette douanière**

- La valeur déclarée = VD = Valeur CIF + Aconage  

$$= 500\ 000 + 2\ 000$$

$$= \mathbf{502\ 000\ MAD}$$
- Les droits de douane : DD = VD x taux  

$$= 502\ 000 \times 25\%$$

$$= \mathbf{125\ 500\ MAD}$$
- La taxe parafiscale = VD x 0,25%  

$$= 502\ 000 \times 0,25\%$$

$$= \mathbf{1\ 255\ MAD}$$
- La taxe sur la valeur ajoutée : TVA  

$$= (VD + DD + \text{Taxe parafiscale}) \times \text{taux}$$

$$= (502\ 000 + 125\ 500 + 1\ 255) \times 20\%$$

$$= \mathbf{125\ 751\ MAD}$$
- Dette douanière = DD + Taxe parafiscale + TVA  

$$= 125\ 500 + 1\ 255 + 125\ 751$$

$$= \mathbf{252\ 506\ MAD}$$

**2) Calculer la dette due à la douane marocaine.**

- Dette douanière = 252 506
- Délai de retard = 17 jours
- Majoration = 8%
- Majoration =  $\frac{252\ 506 \times 8 \times (17j - 2j)}{36000}$  ↗ 48 h  

$$= \frac{252\ 506 \times 8 \times 15}{36000}$$

$$= \mathbf{841,68\ MAD}$$
- Dette douanière majorée = Dette douanière + majoration  

$$= 252\ 506 + 841,68$$

$$= \mathbf{253\ 347,68\ \text{soit}\ 253\ 348\ MAD}$$

## APPLICATION N°2

L'entreprise **SOUNBAT** située à Marrakech a importé de Marseille des pièces de rechanges pour son matériel selon les conditions suivantes :

- Poids brut de la marchandise = 21, 63 tonnes
- Prix CIF Casablanca = 40 000 Euro
- Post acheminement = 6 000 MAD
- Aconage = 120 MAD la tonnes brute
- Droits de douane = 12,5%
- Taxe parafiscale : 0,25%
- Taux de TVA = 20%
- 1 Euro=11 MAD

**Calculer :**

- 1) La valeur en douane.
- 2) Le total des droits et taxes à verser au receveur des douanes.
- 3) Déduire le coût de cette importation.
- 4) Si L'entreprise **SOUNBAT** veut dédouaner cette marchandise à Marrakech en passant par le port de Tanger Med, définir le régime douanier pour placer cette marchandise et expliquer ses conditions ?

## CORRIGE

1) La valeur en douane.

Eléments	Calculs	Montants
Valeur de la marchandise	$40\,000 \times 11$	440 000
Aconage	21,63 soit $(22 \times 120)$	2 640
<b>Valeur déclarée</b>	<b><math>440\,000 + 2\,640</math></b>	<b>442 640 MAD</b>

2) Le total des droits et taxes à verser au receveur des douanes.

Eléments	Calculs	Montants
Droit de douane	$442\,640 \times 12,5\%$	55 330
TVA	$(442\,640 + 55\,330) \times 20\%$	99 594
Taxe parafiscale	$442\,640 \times 0,25\%$	1106,6
<b>Droits et taxes à payer</b>	<b><math>55\,330 + 99\,594 + 1\,106,6</math></b>	<b>156 030,6 MAD</b>

**Soit à payer 156 031 MAD**

3) Déduire le coût de cette importation.

Eléments	Calculs	Montants
Valeur déclarée	$440\,000 + 2\,640$	442 640 MAD
Post acheminement		6 000 MAD
Droits et taxes à payer		156 031 MAD
<b>Coût total</b>		<b>604 671 MAD</b>

4) Définir le régime douanier pour placer cette marchandise et expliquer ses conditions.

Il s'agit du régime de transit : C'est un régime qui autorise le transport de marchandises sous douane, d'un bureau ou d'un entrepôt de douane à une autre bureau ou à un autre entrepôt de douane, en suspension des droits et taxes.

Les marchandises circulent :

- sous le couvert d'un acquit à caution ou de tout document en tenant lieu comme le carnet de tir par exemple.
- En cours de route, les marchandises et les documents qui les accompagnent doivent être présentés à toute réquisition des agents de l'Administration des douanes.
- Celle-ci fixe également le délai de réalisation de l'opération, ainsi que l'itinéraire à suivre par le transporteur.

Le transit sous douane permet aux entreprises de dédouaner les marchandises au centre de dédouanement le plus proche de leur domicile.

### III) LES FACILITÉS DE PAIEMENT DOUANIÈRES :

La Douane propose divers modes de paiement pour acquitter les droits et taxes dus à l'importation :

**A) LE PAIEMENT EN ESPÈCES :** Avec uniquement le Dirhams marocains).

**B) LE CHÈQUE BANCAIRE :** libellé en dirhams marocains. Si la somme due dépasse 15 000 dirhams, le chèque doit être certifié.

Sont admis comme moyen de paiement au même titre que les chèques certifiés :

- Les chèques de banque émis par les établissements bancaires pour le compte de leur clientèle au profit du Receveur des Douanes.
- Les chèques tirés par un établissement bancaire sur Bank Al Maghrib.
- Les chèques tirés sur les comptes du Trésor revêtus du "VU, BON A PAYER" daté et signé.

**C) LE CHÈQUE POSTAL :** En optant pour le paiement des droits et taxes par versements ou virements aux comptes de chèques postaux des Receveurs des Douanes, on ne peut disposer de la marchandise qu'après réception par le Receveur de l'avis indiquant inscription au crédit de son compte de la somme due.

**D) LE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE :** par EDI (échange de données informatisé). Cette facilité de paiement par virement électronique est accordée dans le cadre d'une convention conclue entre la Douane, l'importateur et sa banque.

Le paiement électronique s'applique aux opérations d'importation dont l'acquittement des droits et taxes est garanti par un crédit d'enlèvement.

**E) LES CARTES BANCAIRES :** émises ou agréées par une banque partenaire de la Douane.

Les cartes autorisées sont : la carte de paiement "Banque Populaire", les cartes Visa, Visa Electron et MasterCard. Le paiement par carte bancaire peut s'effectuer au niveau des bureaux douaniers dotés de terminaux de paiement électroniques, à savoir : Bab Sebta, Tanger Port, Casa Colis Postaux, Casa Port et Nouasseur.

### **F) LE CRÉDIT D'ENLÈVEMENT :**

Le crédit d'enlèvement est une facilité qui permet d'enlever la marchandise avant liquidation et paiement des droits et taxes dus à l'importation.

On peut opter pour l'un des délais de paiement allant de **15 à 180 jours** à compter de la date de la délivrance de l'autorisation d'enlever ou d'embarquer les marchandises.

Le délai choisi ne doit en aucun cas être dépassé sous peine de paiement d'un intérêt de retard au taux en vigueur, du lendemain du jour de l'échéance du crédit à celui de l'encaissement inclus.

Ce crédit est consenti en présentant :

- Une demande, au Receveur des Douanes du bureau d'enlèvement des marchandises
- La présentation d'une garantie sous la forme d'une soumission cautionnée annuelle, renouvelable par tacite reconduction.

Les taux de la remise applicables aux paiements par crédit d'enlèvement sont les suivants :

- **0,21%** pour le crédit d'enlèvement à **15 jours**
- **0,41%** pour le crédit d'enlèvement à **30 jours**
- **0,62%** pour le crédit d'enlèvement à **45 jours**
- **1,24%** pour le crédit d'enlèvement à **90 jours**
- **1,65%** pour le crédit d'enlèvement à **120 jours**
- **2,47%** pour le crédit d'enlèvement à **180 jours**

Il existe :

Crédit d'enlèvement local : il est limité à un seul bureau de douane de votre choix.

Crédit d'enlèvement national : on peut engager les droits et taxes afférents auprès de plusieurs bureaux douaniers.

### Comment calculer le crédit d'enlèvement ?

- 1) La dette douanière
- 2) Durée du crédit = (n) jours
- 3) Taux de la remise = x% selon la durée du crédit
- 4) Remise = dette douanière x %
- 5) Crédit d'enlèvement = Dette douanière + la Remise

#### Exemple :

- Dette douanière de 542 214 MAD
- Crédit d'enlèvement de 90j
- Calculer le montant du crédit d'enlèvement.

#### SOLUTION :

- Dette douanière = 542 214 MAD
- Durée du crédit = 90j
- Taux de la remise = 1,24%
- Remise =  $542\,214 \times 1,24\% = 6\,723,45$
- Crédit d'enlèvement =  $542\,214 + 6\,723,45$   
= 548 937,45 SOIT **548 938MAD**

#### SUITE DE L'EXEMPLE :

Avant l'expiration des 90 jours le déclarant a opté pour un deuxième crédit de 120j

#### SOLUTION :

- Dette douanière = 548 938 MAD
- Durée du crédit = 120j
- Taux de la remise = 1,65%
- Remise =  $548\,938 \times 1,65\% = 9\,057,47$  MAD
- Crédit d'enlèvement =  $548\,938 + 9\,057,47$   
= 557 995,47 SOIT **557 996MAD**

### G) LES OBLIGATIONS CAUTIONNÉES

Il s'agit d'un billet à ordre par lequel le déclarant s'engage, avec une ou plusieurs cautions, à payer à **60, 90, 120** ou **180 jours** d'échéance le montant des droits et taxes dont il est redevable, majoré d'un intérêt de crédit dont le taux est fixé au début de chaque semestre, sur la base du taux moyen pondéré des bons du Trésor à trois (03) mois souscrits dans le cadre des adjudications au cours du trimestre précédent, augmenté de 2,5%.

Les obligations sont assujetties au droit de timbre fixe applicable aux billets et obligations. Ce droit, de cinq (5) DH par obligation cautionnée, est payable à la caisse du Receveur des Douanes à l'ordre duquel les effets sont souscrits. Pour opter pour ce mode de règlement :

- La somme due à l'Administration des Douanes est d'au moins **2000 dirhams**.
- Produire une demande établie selon le **modèle** requis.

**SOUSSION CAUTIONNEE EN GARANTIE DE DROITS POUR LES MARCHANDISES DECLAREES POUR LA CONSOMMATION OU L'EXPORTATION**

Nous soussignés,

Demeurant à.....

Désirant obtenir en vertu des dispositions du dahir portant loi formant Code des Douanes (article 93 et 96) ainsi que du décret n° 2.77.862 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977) pris pour son application (articles 63 à 65) relatives à la garantie du paiement des droits et taxes, la faculté de disposer, aussitôt après vérification et avant liquidation des marchandises par nous importées ou destinés à l'exportation, déclarons nous obliger à acquitter le montant des droits (droits de douanes, droits intérieurs de consommation, taxe spéciale, taxe sur les produits et toutes autres s'il y a lieu) dont nous seront constitués débiteurs par suite d'acquit à caution et autres engagements ou également en cas de liquidation supplémentaire consécutive à une révision soit des déclaration soit de nos écritures ou de celle du destinataire ou de l'expéditeur.

Nous nous engageons également :

- a) A opérer le règlement des dits droits dans le délai maximum de... jours à partir de la date de la délivrance du « bon à enlever » à la caisse du receveur des douanes, à..... ainsi que la remise de ...% prévue par les textes en vigueur.
- b) A verser à défaut du paiement des droits dans le délai imparti un intérêt de retard au taux en vigueur, du lendemain du jour de l'échéance à celui de l'encaissement inclus.
- c) Et nous, également soussignés (établissement bancaire), demeurant à.....

Après

avoir pris connaissance de la soumission ci-dessus, déclarons nous rendre entièrement solidaire des engagements qu'elle contient et au même titre sommes redevables jusqu'à concurrence de la somme de:.....

La présente soumission ne sera valable que pour les opérations résultantes, soit des déclarations, déposées au nom de soumissionnaire et signées par lui ou son représentant qualifié, soit des déclarations déposées par un transitaire agréé régulièrement autorisé à cet effet, par le soumissionnaire au bureau de..... à partir du....., jusqu'au.....

Casablanca, le

Le principal obligé

La caution

## M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

N.B. la présente soumission est destinée à renouveler celle de..... DH et ne saurait en aucun cas s'y ajouter.

**Comment calculer Les obligations cautionnées ?**

- 1) Dette douanière > 2 000 MAD,
- 2) Durée de l'obligation ; x jours
- 3) Majoration =  $\frac{[\text{Dette douanière} \times (\text{Taux moyen pondéré des bons du Trésor} + 2,5\%) \times \text{durée}]}{36\ 000}$
- 4) Droit de timbre = 5 DH par obligation cautionnée
- 5) Obligation cautionnée = Dette douanière + Majoration + Droit de timbre

**Application N°1 :**

Soit une dette douanière d'une importation qui s'élève à 950 000 MAD,  
L'importateur opte pour une obligation cautionnée de 90 jours ;  
Taux moyen pondéré des bons du Trésor : 5,5%  
Augmentation du moyen pondéré des bons du Trésor : 2,5%  
Calculer la valeur de l'obligation cautionnée.

**Solution N°1 :**

- Dette douanière = 950 000 MAD
- Durée = 90 j
- Majoration =  $\frac{950\ 000 \times (5,5 + 2,5) \times 90}{36\ 000} = 19\ 000\ \text{MAD}$
- Droit de Timbre = 5 DH
- Obligation cautionnée
- $950\ 000 + 19\ 000 + 5 = 969\ 005\ \text{MAD}$

**SUITE DE L'EXEMPLE :**

**Application N°2 :**

Un importateur doit à la douane une dette douanière de 1 450 000 MAD

- Dans un premier lieu il opte pour un crédit d'enlèvement de 120 jours,
- Puis il a renouvelé le crédit pour une autre durée soit 45 jours,
- En fin il sollicite de la douane une obligation cautionnée de 120 jours.
  - ✓ Taux moyen pondéré des bons du Trésor : 3,82%
  - ✓ Augmentation du moyen pondéré des bons du Trésor : 2,5%

Calculer la dette douanière à payer par cet importateur ?

**Solution N°:2**

**Pour le premier crédit, on a :**

- ⇒ Dette douanière = 1 450 000 MAD
- ⇒ Durée du crédit = 120j
- ⇒ Taux de la remise = 1,65%
- ⇒ Remise =  $1\ 450\ 000 \times 1,65\% = 23\ 925\ \text{MAD}$

⇒ Le premier crédit d'enlèvement = 1 450 000 + 23 925 = 1 473 925 MAD

**Pour le deuxième crédit d'enlèvement on a :**

- ✓ Dette douanière = 1 473 925 MAD
- ✓ Durée du crédit = 45j
- ✓ Taux de la remise = 0,62%
- ✓ Remise = 1 473 925 x 0,62% = 9 138,33 MAD
- ✓ Le deuxième crédit d'enlèvement = 1 473 925 + 9 138,33 = 1 483 063,33  
**Soit 1 483 064 MAD**

**En fin pour l'obligation cautionnée on a :**

- 1) Dette douanière = 1 483 064 MAD
- 2) Durée = 120 j
- 3) Majoration =  $\frac{1\,483\,064 \times (3,82 + 2,5) \times 120}{36\,000} = 31\,243,21$  MAD
- 4) Droit de timbre = 5 MAD
- 5) Obligation cautionnée = 1 483 064 + 31 243,21 + 5 = 1 514 312,21 MAD  
**Soit 1 514 313 MAD**

**H) LES CAUTIONS EN DOUANE :**

Les cautions douanières sont des crédits par signature à travers lesquels la banque s'engage envers une entreprise à remplir l'obligation contractée par cette dernière au cas où elle n'y satisferait pas elle-même. Elles permettent de différer le paiement, d'éviter un décaissement, de garantir la présentation de documents ou d'anticiper une entrée de fonds.

- ⇒ Les cautions en douane en garantie de facilité de paiement : Ces cautions sont délivrées par la banque pour le compte de sa clientèle en faveur de l'administration de douane afin de différer le paiement des droits et taxes douaniers.
- ⇒ Les obligations cautionnées.
- ⇒ Le crédit d'enlèvement.
- ⇒ Les cautions en douane en garantie de la suspension des droits et taxes : Ce sont des cautions versées à la douane dans le cadre des régimes suspensifs (transit, importation et exportation temporaire...).
- ⇒ Les cautions d'entrepôt de douane.
- ⇒ Les cautions pour admission temporaire.
- ⇒ Les cautions pour importation temporaire.
- ⇒ Les cautions pour Trafic de perfectionnement à l'exportation.
- ⇒ Les cautions pour exportation temporaire.
- ⇒ Les cautions de transit.

**IV) LES INFRACTIONS DOUANIÈRES :**

En douane, l'infraction est un acte ou une abstention contraire aux lois et règlements douaniers. Par lois et règlements, on entend l'ensemble des prescriptions législatives et réglementaires concernant l'importation et l'exportation des marchandises que l'Administration des douanes est expressément chargée d'appliquer.

Il existe deux types d'infractions douanières :

**A) LES DÉLITS DOUANIERS DE PREMIÈRE ET DE DEUXIÈME CLASSE.**

- 1) **Les délits de première classe :** Il s'agit d'infractions n'ayant aucune incidence sur l'application des droits et taxes ni sur les prohibitions et restrictions de la réglementation des changes et du commerce extérieur (Exemple : Erreur sur le numéro de nomenclature).
- 2) **Les délits de deuxième classe :**  
Il s'agit de toutes fausses déclarations ou manipulations ayant pour effet de tirer un avantage quelconque attaché à l'exportation.

**B) LES CONTRAVENTIONS DOUANIÈRES.**

En matière de contraventions douanières, on distingue quatre (04) classes :

- 1) L'infraction résultante soit :
  - D'une manipulation en entrepôt non autorisée
  - Soit du défaut de réexportation, dans les délais, de marchandises ou produits placés sous les régimes de l'admission temporaire ou de l'importation temporaire.Les sanctions prévues à cet effet résident dans le paiement d'une amende égale au double du montant des droits et taxes compromis ou éludés.
- 2) Les infractions se rapportant aux formalités devant être accomplies par le capitaine du navire au niveau du manifeste commercial et les indications qui doivent y être énoncées. Les sanctions prévues portent sur la confiscation des marchandises avec paiement d'une amende.
- 3) Les infractions résultantes soient de toute fausse déclaration ayant pour objet de détourner le paiement des droits et taxes soit de manœuvres frauduleuses concernant les régimes économiques en douane lorsque les marchandises concernées sont libres à l'importation.  
Ces délits sont punis de la confiscation des objets de fraude et des moyens de transport ainsi que d'une amende égale à trois fois le montant des droits et taxes compromis ou éludés.
- 4) Les infractions très graves qui sont sévèrement sanctionnées, tels la contrebande, importation ou l'exportation de marchandises sans déclaration en détail ou sous le couvert d'un titre non approprié (engagement au lieu d'un certificat) ; et surtout les contrefaçons en matière de régime économique en douane lorsque la marchandise est soumise à certificat d'importation.

**V) LES DIFFÉRENTES SANCTIONS DOUANIÈRES :**

En cas d'infraction commise par des personnes physiques ou morales, les agents habilités constatent les délits et contraventions puis les relatent dans des procès-verbaux.

Les infractions aux lois et règlements douaniers peuvent également être constatées par certains agents relevant d'autres administrations que la Douane à savoir les officiers de police judiciaire et les agents verbalisateurs de la force publique.

En matière d'infractions douanières, le code des douanes prévoit deux sortes de sanctions : des peines et des mesures de sûreté (réelles et personnelles).

- 1) Les peines et les mesures de sûreté réelles sont :
  - ⇒ L'emprisonnement ;
  - ⇒ La confiscation des marchandises de fraude, des marchandises servant à masquer la fraude et des moyens de transports ;
  - ⇒ L'amende fiscale.

- 2) Les mesures de sûreté personnelles, pouvant être prises par décision administrative ou judiciaire, selon le cas, sont les suivantes :
- ⇒ L'interdiction d'accès aux bureaux, magasins et terre-pleins soumis à la surveillance de la douane
  - ⇒ Le retrait de l'agrément de transitaire en douane ou de l'autorisation de dédouaner
  - ⇒ L'exclusion du bénéfice des régimes économiques en douane
  - ⇒ L'interdiction d'accès aux systèmes informatiques de l'administration
  - ⇒ Le retrait de l'autorisation d'exploitation d'un magasin et aire de dédouanement.
  - ⇒ Les banques qui se portent cautions sont tenues, au même titre que les principaux obligés, de payer les pénalités pécuniaires et autres sommes dues par les redevables qu'elles ont cautionnés.

### C) LE REGLEMENT DES LITIGES :

Les litiges qui naissent suite à la constatation d'une infraction douanière peuvent être réglés par la voie soit transactionnelle, soit judiciaire.

#### 1) La voie transactionnelle :

Au plan juridique, la transaction est un contrat conclu entre l'Administration des Douanes et l'auteur d'une infraction, le coauteur, le complice ou les intéressés à la fraude.

Ainsi, l'Administration des Douanes a le droit de transiger avec les personnes concernées par des infractions douanières. Autrement dit, elle peut régler le litige à l'amiable et ce, aussi bien avant qu'après jugement définitif. La transaction qui intervient après jugement définitif n'efface que les peines pécuniaires et laisse subsister la peine corporelle (emprisonnement).

#### 2) La voie judiciaire :

Lorsqu'aucun arrangement transactionnel n'est possible, le litige peut être porté par la Douane devant les tribunaux.

**Application N° 1 :**

L'entreprise « Maroc-Moteur » a signé un contrat concernant l'importation des pièces en cuivre qui servent à fabriquer les grosses batteries. Il s'agit de la société « BATEMUR SL » située à Cartagena en Espagne qui doit acheminer par navire le **VIGNLOSE** jusqu'au port de Tanger Med.

On vous demande de mettre en place le tarif import de la société compte tenu des données présentées ci-dessous.

**PIECES IMPORTEES**

- 12 960 pièces pour un prix unitaire de 11 EUR
- Chaque pièce de dimension 10cm x 10cm x 14,8cm est emballée dans une boîte en carton renforcé.
- Dimension d'une boîte en carton : 40cm x 33cm x 30cm
- Poids d'un carton vide : 2kg
- Coût unitaire de l'emballage : 3 EUR
- Poids d'une pièce : 2kg
- Marquage des emballages 2 EUR par carton

**PALETTES**

- Les cartons doivent être placés sur des palettes de 1,2m x 1m x 0,15m
- La hauteur maximale de la palette : 1,70m (y compris la planche)
- Poids d'une palette vide : 12,5 kg
- Poids brut maximum de la palette : 2 500 Kg
- Dimensions d'une palette : 1.2m x 1m x 0,15m
- Palettisation : 50 EUR

**AUTRES INFORMATIONS**

- Préacheminement : 1 200 EUR
- Transitaire : 3 000 EUR
- Assurance 0,5% du CIF majorée de 10%
- Passage portuaire : 5 200 MAD
- Dédouanement export : 225 EUR
- Dédouanement import : 420 000 MAD
- Chargement à bord du navire : 630 EUR
- Tarif en conventionnel à l'UP : 120 EUR
- Déchargement sur quai : 400 EUR
- Déchargement sur quai : 3 500 MAD
- Post-acheminement : 7 000 MAD (TVA 14%)
- Déchargement à l'usine : 2 000 MAD
- 1 EUR = 12 MAD

- 1) Déterminer le nombre de palettes nécessaires à cette expédition.
- 2) Déterminer le montant du fret à payer en **MAD**.
- 3) Calculer les prix en **EUR** selon l'incoterm DAP **Maroc-Conserves**

**Solution N°1 :**

1) Déterminer le nombre de palettes nécessaire à cette expédition.

- Calcul des articles par caisse :

Dimensions par caisse	40 cm	33 cm	30 cm
	$40 / 10 = 4$	$33 / 10 = 3$	$30 / 14,8 = 2$
	Nombre d'unités par caisse = $4 \times 3 \times 2 = 24$ Unités par caisse		

- Calcul du nombre de caisses :  
On a une expédition de 12 960 articles, donc  $12\ 960 / 24 = 540$  caisses
- Calcul des caisses par palette :

Palette	120 cm	100 cm	15 cm
Hypothèse 1	$120 / 40 = 3$	$100 / 33 = 3$	$(170 - 15) / 30 = 5$
	Nombre d'unités par palette = $3 \times 3 \times 5 = 45$ caisses par palette		

Palette	120 cm	100 cm	15 cm
Hypothèse 2	$120 / 33 = 3$	$100 / 40 = 2$	$(170 / 15) / 30 = 5$
	Nombre d'unités par palette = $3 \times 2 \times 5 = 30$ par palette		

Palette	120 cm	100 cm	15 cm
Hypothèse 3	$120 / 40 = 3$	$100 / 30 = 2$	$(170 - 15) / 40 = 3$
	Nombre d'unités par palette = $3 \times 2 \times 3 = 18$ par palette		

Nombre de caisses chargées par palette = 45 caisses

- Calcul du nombre de palettes nécessaires =  $540 / 45 = 12$  palettes

2) Déterminer le montant du fret à payer en MAD

Nombre de palettes = 12

Eléments	Calculs
Poids brut d'une caisse	$(24 \times 2) + 2 = 50$ kg
Poids total des caisses	$540 \times 50 = 27\ 000$ kg soit 27 tonnes
Poids des palettes vides	$12 \times 12,5 = 150$ kg

## M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Poids total des palettes	$27\,000\text{ kg} + 150\text{ kg} = 27\,150\text{ kg}$ soit 27,15 tonnes OU BIEN : $(12\,960 \times 2) + (540 \times 2) + (12 \times 12,5) = 27\,150\text{kg}$ soit 27,15 T
Volume d'une palette	$1,2\text{ m} \times 1\text{ m} \times ((0,3\text{ m} \times 5) + 0,15) = 1,2\text{ m} \times 1\text{ m} \times 1,65\text{ m}$ 1,98m <sup>3</sup>
Volume total des palettes	$12 \times 1,98 = 23,76\text{m}^3$
Poids équivalent	23,76 T
L'unité payante	On a $27,15 > 23,76$ donc UP = 27,15 Tonnes
<b>Fret à payer</b>	<b><math>27,15 \times 120 = 3\,258\text{ EUR}</math> soit 39 096 MAD</b>

### 3) Calculer les prix en EUR selon l'incoterm DAP Maroc-Conserves

Elements	Calculs necessaire	Montants EUR
Prix de vente de la M/ses	$12\,960 \times 11$	142 560
Emballages	$540 \times 3$	1 620
<b>EXW BATEMUR SL</b>		<b>144 180</b>
Palettisation		50
Marquage	$540 \times 2$	1 080
Pré acheminement		1 200
Dédouanement export		225
Transitaire		3 000
<b>FCA Port Cartagena</b>		<b>149 735</b>
Déchargement sur quai		400
<b>FAS Port Cartagena</b>		<b>150 135</b>
Chargement à bord		630
<b>FOB Navire à Cartagena</b>		<b>150 765</b>
Fret		3 258
<b>CFR Port Tanger Med</b>		<b>154 023</b>
Assurance		851,81
<b>CIF Port Tanger Med</b>		<b>154874,81</b>
Passage portuaire	$5\,200 / 12$	433,33
Déchargement sur quai	$3\,500 / 12$	291,67
Post acheminement	$7\,000 / 12$	583,33
TVA sur post acheminement	$583,33 \times 14\%$	81,67
<b>DAP Maroc-Conserves</b>		<b>156 264,81</b>



**Suite de l'application N° 1 :**

La société a réalisé une autre importation concernant des produits en provenance de la France dont les informations sont ci-dessous :

- 4 800 produits emballé dans 100 caisses en bois
- Poids net d'un produit : 5kg
- Poids brut d'une caisse vide : 10kg
- Valeur CFR Le Havre : 850 000 MAD
- Assurance : 9 200 MAD
- Aconage : 150 MAD la tonne brute
- Chargement sur camion 1 200 MAD
- Déchargement à l'usine : 2 500 MAD
- Post-acheminement : 8 000 MAD (TVA 14%)
- Dédouanement import : 15% du CIF plus aconage
- TVA / 20%
- Taxe parafiscale : 0,25%
- Crédit d'enlèvement : 120 jours à 1,65%
- 1 EUR = 12 MAD

1) Calculer la dette douanière totale (crédit d'enlèvement).

**Solution N°2 :**

1) Calculer la dette douanière totale (crédit d'enlèvement).

Elements	Calculs necessaire	Montants en MAD
<b>CFR LE HAVRE</b>		<b>850 000</b>
Assurance		9 200
<b>CIF LE HAVRE</b>		<b>859 200</b>
Aconage	$[(4\ 800 \times 5) + (100 \times 10)] / 1000 \times 150$	3 750
<b>Valeur déclarée</b>		<b>862 950</b>
Droits de douane	$862\ 950 \times 15\%$	129 442,50
Taxe parafiscales	$862\ 950 \times 0,25\%$	2 157,37
TVA	$(862\ 950 + 129\ 442,50 + 2\ 157,37) \times 20\%$	198 909,97
<b>Dette douanière</b>	$129\ 442,50 + 2\ 157,38 + 198\ 909,97$ <b>= 330 509,84 Soit 330 510</b>	<b>330 510</b>
Remise	$330\ 510 \times 1,65\%$	5 453,41
<b>Crédit d'enlèvement</b>	$330\ 510 + 5\ 453,41 = 335\ 963,41$	<b>335 964 MAD</b>

**Application N°3 :**

**Document N°1 :**

La société Maroc-batterie a importé du fournisseur français **TISSCO**, 4 tonnes de matières premières emballées dans des sachets en plastique contenant chacun 40 kilogrammes de matières premières qui vont être acheminés de Paris vers l'aéroport de Paris Orly puis vers aéroport Mohamed V Casablanca.

• Frais de dédouanement Export	75 EUR
• Honoraire Transitaire	1 300 EUR
• Pré acheminement	220 EUR
• Chargement à l'usine	600 EUR
• Assurance	0,8 % du CIP majoré de 10%
• Fret Aérien	3 200 EUR
• Transport vers la société Maroc-batterie	5 200 MAD
• Droits de Douane	16 % de la valeur CIP
• Taxes parafiscales	0,25%
• Taxe sur la valeur ajoutée (douane)	20%
• Taxe sur la valeur ajoutée du pst-acheminement	14%
• Déchargement dans les dépôts de la société Maroc-batterie	12 000 MAD

- 1) Quelles sont les précautions à prendre dans le choix des emballages.
- 2) Calculer en MAD la valeur de l'incoterms DDP (CCI 2020) en passant par tous les incoterms nécessaires.

**Document N°2 :**

La société Maroc-batterie a reçu une commande de la part de la société Sénégalaise RICOSS concernant l'exportation des batteries. Elle doit préparer et organiser toute l'expédition par mer.

**INFORMATIONS SUR LA COMMANDE**

- 630 batteries
- Emballage : chaque batterie est emballée dans une caisse en bois de 2 kg chacune,
- Dimension de la caisse : 40cm x 20cm et 20cm,
- Poids net d'une batterie : 12 Kg,
- Hauteur maximale de la palette : 1,60m,
- La valeur d'une batterie : 700 MAD
- Coût de l'emballage : 4 MAD l'unité
- Coût d'une palette : 60 MAD

**PALETTE UTILISEE**

- Palette utilisée : Palette ISO (Palette Américaine)
- Dimensions : 120cm x 100cm x 15 cm
- Poids d'une palette vide : 10 kg.
- Les batteries doivent être chargées debout (non couchées)

- Taux de change : 1 USD = 9,5 MAD

**CONTENEUR 20'**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un seul conteneur utilisé pour toute l'expédition,</li> <li>• Dimensions intérieures utiles :</li> </ul>	Longueur : 5,9 m Largeur : 2,35 m Hauteur : 2,39m
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charge utile</li> </ul>	25 000 kg
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volume utile</li> </ul>	33,10 m <sup>3</sup>

**FRET MARITIME**

Conditions en conventionnel	Conditions en conteneur Complet
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarif de base : 420 USD l'unité payante</li> <li>• BAF : 5 %</li> <li>• CAF : - 2 %</li> <li>• Ristourne : 4%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forfait conteneur 20' : 43 000 MAD</li> <li>• Frais de location du conteneur : 2 000 MAD pour le voyage</li> <li>• Arrimage des palettes : 800 MAD</li> </ul>

- 3) Déterminer :
- a) Le nombre de caisses utilisées par palette ;
  - b) Déduire le nombre de palettes pour cette commande ;
- 4) L'entreprise a le choix entre le fret en conventionnel et le fret en conteneur complet FCL. Calculer en MAD le coût du transport maritime dans les deux cas.
- 5) Décider du meilleur choix pour l'entreprise (argumenter votre choix).



**Solution : N°3**

**Document N°1 :**

1) Quelles sont les précautions à prendre dans le choix des emballages ?

Protection physicochimique :

Les marchandises sont généralement sensibles à la corrosion et à l'environnement climatique. Les agents dégradateurs sont l'eau, la vapeur d'eau, l'air salin, les poussières, la température, les rayons solaires, etc.

L'emballage doit permettre une protection contre l'ensemble de ces éléments.

Protection mécanique :

Les colis sont généralement superposés les uns sur les autres (le terme technique est « gerbage »).

D'autres contraintes existent : il s'agit de celles dues aux manutentions et aux transports telles que la compression, la flexion, la torsion, les vibrations, les chocs, etc. Ces contraintes sont maîtrisées par la protection mécanique qui doit, pour être efficace, tenir compte de la nature de la marchandise (fragilité), du mode de transport et sa durée, des moyens de stockage et leur durée et des moyens et du nombre de manutention.

Protection contre le vol :

Plus l'emballage est solide et moins le vol sera aisé.

La caisse est une meilleure protection que le carton et le conteneur (dûment scellé) une meilleure protection que la caisse.

2) Calculer en MAD la valeur de l'incoterms DDP (CCI 2020) en passant par tous les incoterms nécessaires.

Eléments	Calculs nécessaires	Montants en MAD
Prix de vente de la M/ses	22 000 x 4	1 012 000
EXW E/se TISSCO		1 012 000
Chargement départ		6 900
Pré acheminement		2530
Dédouanement export		862,50
Transitaire		14 950
FCA aéroport Paris Orly		1 037 242,5
Fret		36 800
CPT aéroport Mohamed V		1 074 042,5
Assurance		9 535,45
CIP aéroport Mohamed V		1 083 577,95
Dette douanière		428 013,28
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <math>DD = 1\,083\,577,95 \times 16\% = 173\,372,47</math></li> <li>• <math>TP + 1\,083\,577,95 \times 0,25\% = 2\,708,94</math></li> <li>• <math>TVA = (1\,083\,577,95 + 173\,372,47 + 2\,708,94) \times 20\% = 251\,931,87</math></li> <li>• <math>Dette\ douanière = 173\,372,47 + 2\,708,94 + 251\,931,87</math></li> </ul>		
Post acheminement		5 200
TVA sur post acheminement		728
DDP MAROC BATTERIE		1 517 519,23

**Document N°2 :**

3) Déterminer :

a) Déduire le nombre de caisses par palettes ;

Hypothèse N°1 :

- $120/40 = 3$  ;  $100/20 = 5$  ; et  $(160 - 15) / 20 = 7$  niveaux
- Une palette peut contenir :  $3 \times 5 \times 7 = 105$  caisses

Hypothèse N°2 :

- $120/20 = 6$  ;  $100/40 = 2$  ; et  $(160 - 15) / 20 = 7$  niveaux
- Une palette peut contenir :  $6 \times 2 \times 7 = 84$  caisses
- Donc le nombre maximum que peut contenir une palette = 105 caisses.

b) Déduire le nombre de palettes pour cette commande ;

Nous avons 630 batteries

Donc :  $630 / 105 = 6$  palettes

4) L'entreprise a le choix entre le fret en conventionnel et le fret en conteneur complet FCL. Calculer le coût du transport maritime dans les deux cas.

⇒ Poids brut des marchandises =

Poids des Marchandises + Poids des Emballages + Poids des 6 Palettes  
 $(630 \times 12 \text{ Kg}) + (630 \times 2 \text{ Kg}) + (6 \times 10 \text{ Kg}) = 8\,880 \text{ Kg} = 8,88 \text{ Tonnes}$

⇒ Calcul du volume des marchandises =

Palettes  $\times 1,2\text{m} \times 1\text{m} \times ((7 \text{ niveaux} \times 0,2) + 0,15) = 11,16\text{m}^3$

**A) Proposition du fret maritime :**

⇒ Calcul du poids équivalent = Volume = 11,16 Tonnes

⇒ Calcul du poids taxable ou unité payante =  $11,16 > 8,88$  Tonnes

Donc poids taxable = 11,16 Tonnes

⇒ Calcul du fret maritime :

Eléments	Calculs	Montant en MAD
Fret de base	$420 \times 11,16 \times 9,5$	44 528,40
BAF	$44\,528,40 \times 5\%$	2 226,42
Fret corrigé		46 754,82
CAF	$46\,754,82 \times (-2\%)$	-935,09
Fret Total		45 819,73
Ristourne	$45\,819,73 \times 4\%$	-1 832,78
Fret Total Net		43 986,95 MAD

**B) Proposition du fret par conteneur :**

Eléments	Montant
Forfait conteneur	43 000
Frais de location	2 000
Arrimage des palettes	800
Fret total	45 800 MAD

5) Décider du meilleur choix pour l'entreprise.

La proposition du fret par conteneur reste la plus chère par rapport à celle du transport en conventionnel.....

**Application N° 4**

Vous êtes au service Gestion Export de la société SIMTEX. Vous devez aider le responsable du service à réaliser les travaux nécessaires en utilisant les documents ci-dessous.

**Document 1 :**

**Objet**

Une livraison CIP Casablanca en provenance l'Italie.  
Poids net de la marchandise : 265 Kg.  
Le prix de vente globale de la marchandise : 18 650 €.

**Détails des coûts logistiques**

- Taxe LTA : 29,50 €
- Taxe fuel (aérien) : 0,1€ le Kg Taxable
- Assurance transport : 0,35% CIP majoré de 10% (Pour le taux prendre tous les chiffres après la virgule)
- Emballage export : 56 € ;
- Poids de l'emballage 25 Kg ;
- Volume : 2,5 x 2m x 1,32m
- Pré-acheminement (usine vers l'aéroport) : 128 €
- Douane export : 35 €

**Cotation du fret aérien**

- Minimum de taxation : 30 €
- Moins de 50 Kg : 5€ le Kg
- [50 à 300Kg [ : 4,2€le Kg
- [300 à 600 Kg [ : 3,9€ le Kg
- [600 à 900 Kg [ : 3,6€ le Kg
- [900 à 1 200 Kg [ : 3,2€ le Kg
- [1 200 à 1 500 kg [ : 2,8 € le Kg
- [1 500 à 1 800 Kg [ : 2,5€ le Kg
- Plus de 1800 Kg : 2,3€ le Kg

1) Calculer en Euro le prix CIP Casablanca ;

**Document 2 :**

Pour une autre importation, on a :

- CIF port Tanger Med : 115 000€
- Aconage : 1 200 MAD
- Déchargement à l'usine de SIMTEX : 900 MAD
- Droits de douane import : 12,5 %
- Post-acheminement hors taxes : 14 000 MAD (TVA 14%)
- TVA : 20 %
- Cotation : 1 Euro = 11,3 Dh

- 2) Calculer en MAD la dette douanière.
- 3) Calculer le coût DDP SIMTEX.
- 4) Déduire le coût de revient.



**Corrigé N°4**

- 1) Calculer en Euro le prix CIP Casablanca Poids brut total = 265+25 = 290Kg = 0,29T
- Volume =  $2,5 \times 2 \times 1,32 = 6,6\text{m}^3$
  - Poids équivalent =  $6,6 / 6 = 1,1$  tonnes
  - Poids taxable = 1,1 tonnes soient 1100Kg

Eléments	Calculs	Montants
Prix de départ		18 650
Emballage		56
<b>EXW</b>		<b>18 706</b>
Pré-acheminement		128
Douane export		35
<b>FCA</b>		<b>18 869</b>
Fret aérien	Fret = $1\ 100 \times 3,2 = 3\ 520$ Payant pour = $1\ 200 \times 2,8 = 3\ 360$ <u>Donc le payant pour 1200 Kg s'applique</u>	3 360
Taxe LTA		29,50
Taxe Fuel	$0,1 \times 1\ 100$	110
<b>Prix CPT</b>		<b>22368,50</b>
Assurance	$(22368,5/0,99615) - 22368,5$	86,45
<b>CIP Casablanca</b>	<b><math>22\ 368,5 + 86,45</math></b>	<b>22 454,95</b>

- 2) Calculer la dette douanière ;

Eléments	Calculs	Montants
<b>Valeur CIF</b>	$115\ 000 \times 11,3$	1 299 500
Aconage		1 200
<b>Valeur déclarée</b>		<b>1 300 700</b>
Droits de douane	$1\ 300\ 700 \times 12,50\%$	162 587,50
TVA	$(1\ 300\ 700 + 162\ 587,50) \times 20\%$	292 657,50
<b>Dette douanière</b>	$162\ 587,50 + 292\ 657,50$	<b>455 245,00 MAD</b>

- 3) Calculer le coût DDP SIMTEX ;

Eléments	Calculs	Montants
<b>Valeur CIF Tanger Med</b>		<b>1 299 500</b>
Aconage		1 200
Post acheminement		14 000
TVA sur post acheminement	$14\ 000 \times 14\%$	1 960
Dette douanière		455 245
<b>DDP SIMTEX</b>		<b>1 771 905 MAD</b>

- 4) Déduire le coût de revient ;

Eléments	Calculs	Montants
<b>DDP SIMTEX</b>		<b>1 771 905</b>
TVA douanière		-292 657,50
TVA sur post acheminement	$14\ 000 \times 14\%$	-1960

	Déchargement à l'usine		+900
	<b>Coût de revient</b>		<b>1 478 187,50MAD</b>

**Application N° 5**

Vous voilà au service Gestion Import/Export de la société **Marino Food**. Vous devez aider le responsable du service à réaliser les travaux nécessaires en utilisant les documents ci-dessous :

**Commande N°1**

**Objet**

- L'entreprise a commandé 8 caisses de marchandises auprès de son fournisseur français à Grenoble pour une livraison CIF Casablanca.
- La valeur globale de la marchandise est de 35 560 €.
- La dimension d'une caisse est : 120cm x 100cm x 80cm
- Le poids net unitaire de la marchandise est de 275 Kg.
- Emballage : 7€ par caisse
- Poids d'une caisse vide : 25 Kg
- Expédition en conventionnel.

**Détail Des Coûts Logistiques**

- Enlèvement de Grenoble au port de Marseille : 3,50 € le Kilomètre
- Distance de Grenoble à Marseille : environ 297 Km
- Douane export : 68 €
- Manutention à Marseille : 145€
- Fret maritime Marseille – Casablanca : 1650 MAD l'UP (unité payante)
- BAF : 5%
- CAF : 2,5%
- Assurance : 0,75% de CIF + 10% Taux de change : 1€ = 10,75MAD.

- 1) Expliquer l'expédition en LCL/LCL et citer les autres formes d'expéditions par conteneur.
- 2) Calculer en MAD le prix d'offre CIF Casablanca.

**Commande N°2**

- L'importation de 20 Tonnes de marchandises selon l'incoterm CIF port Tanger Med : 235 000 MAD
- Aconage au port Tanger Med : 4 750 MAD
- Post-acheminement TTC du port de Tanger à l'entrepôt du client : 2 400 HT ; TVA 14%
- Droits d'importation : 17,5 % du DAT
- TVA % : 20 %
- Honoraire de l'agréé en douane (transitaire) : 12 000 MAD HT ; TVA : 20%
- Liquidation de la dette douanière par obligation cautionnée pour une durée de 90 jours et un taux de 5,5% l'an et un droit de timbre de 5 MAD.

- 3) Calculer la dette douanière avant obligation cautionnée.
- 4) Déterminer le montant de l'obligation cautionnée.
- 5) En tenant compte du montant de l'obligation cautionnée, calculer la valeur DDP ;

**Corrigé N° 5**

1) Expliquer l'expédition en LCL/LCL et Citer les autres formes d'expéditions par conteneur ; **Expédition en LCL/LCL** : Conteneur chargé de plusieurs lots de fournisseurs différents pour différents destinataires

- Citer les autres formes d'expéditions par conteneur :
  - ✓ LCL/FCL,
  - ✓ FCL/LCL,
  - ✓ FCL/FCL

2) Calculer le prix d'offre CIF Casablanca an MAD en passant par les incoterms FOB ; CFR ; Poids total =  $(275 + 25) \times 8 = 2400 \text{ Kg} \rightarrow 2,4T$

- Volume total =  $(1,2 \times 1 \times 0,8) \times 8 = 7,68 \text{ m}^3$
- Poids taxable = 7,68 car :  $(7,68T > 2,4T)$

Eléments	Calculs nécessaires	Montants MAD
Marchandises		382 270,00
Emballages	7 x 8	602,00
Pré acheminement	297 x 3,5	11 174,63
Dédouanement export		731,00
Chargement à bord		1 558,75
<b>FOB navire Marseille</b>		<b>396 336,37</b>
Fret	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fret de base = <math>7,68 \times 1650 = 12672</math></li> <li>• BAF : <math>12672 \times 5\% = 633,60</math></li> <li>• CAF : <math>(12672 + 633,60) \times 2,5\% + 332,64</math></li> <li>• Fret total = <math>12672 + 633,6 + 332,64</math></li> </ul>	13 638,24
<b>CFR Casablanca</b>		<b>409 974,61</b>
Assurance	$((409974,61 / 1 - (1,1 \times 0,75\%)) - 409974,61)$	3 410,42
<b>CIF Casablanca</b>	$409974,61 + 3410,42$	<b>413 385,03</b>

**Commande N°2 :**

3) Calculer la dette douanière avant obligation cautionnée.

Eléments	Calculs	Montants
<b>Valeur CIF</b>		<b>235 000,00</b>
Aconage		4 750,00
<b>Valeur déclarée</b>	235 000 + 4 750	<b>239 750,00</b>
Droits de douane	239 750 x 17,50%	41 956,25
TVA	(239 750 + 41 956,25) x 20%	56 341,25
<b>DETTE DOUANIÈRE</b>	<b>41 956,25 + 56 341,25</b>	<b>98 297,50 MAD</b>

**Soit une dette à payer de 98 298 MAD**

4) Déterminer le montant de l'obligation cautionnée.

Dette douanière = 98 298 MAD

Durée ; 90 J

Majoration (5,5% + 2,5%) =  $\frac{98\ 298 \times 8 \times 90}{36\ 000} = 1\ 965,96$

Timbre = 5 MAD

Obligation cautionnée Ou bien dette douanière à payer =  
98 297,50 + 1 965,96 + 5 = 100 268,46 soit 100 269 MAD

5) En tenant compte du montant de l'obligation cautionnée, calculer la valeur DDP ;

<b>CIF Tanger Med</b>		<b>235 000</b>
<b>Aconage</b>		4 750
Post acheminement	2400	2 400
TVA	2400 x 14%	336
Transitaire	12000	12 000
TVA	12000 x 20%	2 400
Dette douanière		100 365
<b>DDP Marino Food</b>		<b>357 155 MAD</b>



## CAS DE SYNTHESE

La société MAROC CARTON située à sis Quartier industriel Bir Rami Est Kénitra Maroc. N° RC : 9 919. Elle désire exporter 1 200 bobines à papier à son client français ED Discount 10 avenue du GARLABAN, Marseille France.

Le règlement de la facture sera par crédit documentaire irrévocable.

Pour cette exportation on a besoin des informations suivantes :

- 450 Bobines à papier.
- Valeur globale EXW = 1 800 000 MAD (PU 1 500 MAD).
- Poids bruts de la marchandise (2 tonnes l'unités).
- Transport usine – port : 37,5 MAD la tonne.
- Dédouanement et transitaire COMANAV : 33 750 MAD
- Chargement à bord Bateau HAZAM : 93,75 MAD la tonne.

### Consignes du travail à faire :

- 1) Présenter les calculs selon l'incoterm FOB Port Casablanca (version 2020).
- 2) Préciser les parties intervenantes dans ce contrat.
- 3) Indiquer les éléments essentiels pour la validité du contrat.
- 4) Les informations pour préparer le bon de commande N° 11/8839.
- 5) Préparer la commande manuellement ou sur logiciel
- 6) Lister les documents nécessaires à l'export.
- 7) Expliquer les taches et rôles du transitaire COMANAV.
- 8) Expliquer le circuit de dédouanement effectué par la transitaire COMANAV.
- 9) L'importateur a contacté le transporteur et veut vérifier les informations essentielles que continent le connaissance maritime.
- 10) Quelles les pièces qui doivent figurer dans le dossier du client.

**METHODE DE TRAVAIL :**

**NB : Ce mini-cas n'est pas complet est est à titre approximatif pour permettre aux stagiaires d'être plus ou moins orientées vers les tâches quotidiennes du transitaire ou du service export.**

1) Présenter les calculs selon l'incoterm FOB (version 2020)

ELEMENTS	CALCULS	MONTANTS EN MAD
<b>EXW MAROC CARTON</b>	1 200 x 1 500	1 800 000
Transport usine – port	1 200 x 2 x 37,5	90 000
Dédouanement et transitaire		33 750
Chargement à bord	2 400 x 93,75	225 000
<b>FOB NAVIRE HAZAM</b>		<b>2 148 750 MAD</b>

2) Préciser les parties intervenantes dans ce contrat.

La procédure commence tout d'abord par la négociation du contrat de vente entre l'acheteur « **ED Discount** » et le vendeur « **La société MAROC CARTON** », après l'accord entre les partenaires la société MAROC CARTON doit établir un contrat commercial écrit qui fixe les conditions générales et définissant les obligations de chacune des parties au contrat.

3) Indiquer les éléments essentiels pour la validité du contrat.

Pour que le contrat soit valable, il doit indiquer les éléments suivants :

- ✓ Le nom des parties contractant : La SOCIÉTÉ MAROC CARTON et ED Discount.
- ✓ La nature de la marchandise : Bobines à papier.
- ✓ La nature du contrat : FOB Port Casablanca.
- ✓ Le pays d'origine « Casablanca-Maroc ».
- ✓ Lieu de livraison « Marseille-France ».
- ✓ Le prix unitaire de la marchandise : 1 500DH.
- ✓ Le mode de paiement : crédit documentaire.
- ✓ L'adresse de l'exportateur : SOCIÉTÉ MAROC CARTON Quartier industriel Bir Rami Est Kénitra Maroc.
- ✓ L'adresse de l'importateur : ED Discount 10 avenue du GARLABAN, Marseille France.

4) Les informations pour préparer le bon de commande.

Après l'accord des partenaires, c'est à dire la signature et le cachet après des deux parties, l'acheteur « ED Discount » envoie la commande client par fax au service import/export du vendeur qui indique les éléments suivants :

- ✓ Le Nom (destinataire) : ED Discount.
- ✓ L'adresse
- ✓ La quantité, la nature de marchandise et la référence.
- ✓ Le mode de paiement.
- ✓ Le Prix : 1500 DH.
- ✓ La valeur globale à payer valorisée an dirhams.
- ✓ Le compte client.
- ✓ La date et le lieu.

5) Préparer la commande manuellement ou sur logiciel

Le responsable du service transit contacte le client pour avoir son accord sur le délai de livraison, en suite, il établit la commande sur le logiciel GESCOM les éléments suivants :

- ✓ N° de compte client : 2250.
- ✓ N° de la commande : 21.
- ✓ La qualité : la référence de la qualité
- ✓ La quantité : 450 Bobines.
- ✓ Date de livraison : 10 jours.
- ✓ Lieu de livraison.
- ✓ Numéro de la command client.

Il le transmet au service concerné pour préparer les bobines commandées et les livrés dans le délai convenable par l'acheteur.

6) Lister les documents nécessaires à l'export

Le responsable du service transit prépare les documents nécessaires suivants :

- **La facture définitive** qui est établit par le service facturation.
- **La D.U.M. (voir annexe)** : dans la déclaration unique de marchandise l'agent du service export doit remplir les éléments suivants :
  - ⇒ Exportateur : SOCIÉTÈ MAROC CARTON Quartier industriel Bir Rami Est Kénitra Maroc.
  - ⇒ N° RC : 9 919.
  - ⇒ Poids brut total des bobines à papier : 4 200 tonnes.
  - ⇒ Destinataire : ED Discount 10 avenue du GARLABANT 13000 MARSEILLE France.
  - ⇒ Monnaie facturée : 2 148 750 MAD.
  - ⇒ Code de marchandise (nomenclature) : N° 4810999090.
  - ⇒ Valeur déclarée : 2 148 750 DH.
  - ⇒ Réf : export.
  - ⇒ N° de commande : 11/8839.
  - ⇒ Réception de la liste de colisage transmet par le service d'expédition.
- **Engagement de change (voir annexe).**
- **Certificat d'origine (voir annexe).**

7) Expliquer les taches et rôles du transitaire COMANAV.

Lorsque le responsable du service export a préparé les documents, il les envois au transitaire choisi par la MAROC CARTON.

L'agent transitaire reçoit les documents de la MAROC CARTON, il doit les contrôler et effectuer les tâches suivantes :

a) **Contrôle et vérification de La DUM (voir annexe1)**

Sous forme d'une liasse de 6 exemplaires et qui comprend 41 cases à remplir par le déclarant et 8 cases réservées aux douaniers :

Les 41 cases à remplir par le déclarant sont les suivantes :

Case N° 1 : N° de déclaration : 3

Case N° 2 : Exportateur : SOCIÉTÈ MAROC CARTON Quartier industriel Bir Rami Est Kénitra Maroc.

Case N° 3 : Nombre total des articles : 1 200 bobines à papier.

- Case N° 4 : Code du bureau du transitaire : 403 (pour Kenitra).
- Case N° 5 : nombre de formules( ça dépend de la nature de la marchandise et sa formule).
- Case N° 6 : poids brut total: 2 400 tonnes.
- Case N° 7 : poids net total.
- Case N° 8 : Importateur: ED Discount et son N° 1374.
- Case N° 9 : Autre personne concernée (transitaire) : COMANAV.
- Case N° 10 : déclarant + N° d'agrément + N° du répertoire
- Case N° 11 : Pays de provenance. : MAROC
- Case N° 12 : N° de code de l'importateur.
- Case N° 13 : Pays d'origine : Maroc.
- Case N° 14 : Pays de destination : 13000 Marseille France.
- Case N° 15 : Moyen de transport : Bateau HAZAM.
- Case N° 16 : Condition de livraison : FOB.
- Case N° 17 : Nature et N° du titre de transport : connaissance N° 11.
- Case N° 18 : Monnaie et montant totale facturé : 2 148 750 MAD.
- Case N° 19 : Taux de change .
- Case N° 20 : Fret :
- Case N° 21 : Nouveau moyen de transport après transbordement.
- Case N° 22 : Assurance :
- Case N° 23 : Valeur totale déclarée : 2 148 750 MAD.
- Case N° 24 : La date d'arriver : ..... jours.
- Case N° 25 : Local des marchandises : à l'usine.
- Case N° 26 : Code bureau destination.
- Case N° 27 : Renseignement financier et bancaire.
- Case N° 28 : Colis (1 200) et désignation de marchandise (Marseille).
- Case N° 29 : N° d'ordre de l'article.
- Case N° 30 : Code de marchandise (la nomenclature) : N°4810999090.
- Case N° 31 : Valeur déclarée : 2 148 750 MAD.
- Case N° 32 : Unités complémentaires.
- Case N° 33 : Poids net en Kg : 2 400 000 Kg.
- Case N° 34 : Transaction financière avec ou sans paiement: avec paiement.
- Case N° 35 : Taux de déchets est indiqué en cas des admissions temporaires (dans notre cas la marchandise est 100% marocaine).
- Case N° 36 : Pays d'origine : Kenitra Maroc.
- Case N° 37 : Déclaration sommaire : indique le N° et la date de la déclaration.
- Case N° 38 : Autre renseignement.
- Case N° 39 : Indique la date et le lieu de la déclaration avec la signature du soumissionnaire.
- Case N° 40 : La caution : indique la date et la signature de la banque qui ce port caution.
- Case N° 41 : Indique le nom t signature du déclarant.

**b) Contrôler le certificat d'origine :**

**c) Contrôler l'engagement de change (voir annexe)**

**d) Un avis d'exportation :** L'agent transitaire remplit ces avis et il doit le certifier à la chambre de commerce.

**8) Expliquer le circuit de dédouanement effectué par la transitaire COMANAV.**

Lorsque tous les documents sont préparés par l'agent transitaire, il doit les déposer au bureau de la douane comme suite :

⇒ Dépôt de la déclaration

- ⇒ Enregistrement de la déclaration
- ⇒ Vérification des documents.
- ⇒ Service de la visite : il consiste à vérifier la marchandise, le matériel sous la présence de l'inspecteur de la douane et l'agent transitaire.
- ⇒ Liquidation des droits et taxes.
- ⇒ Paiement des droits et taxes.
- ⇒ Autorisation d'enlèvement (Bon à enlever).
- ⇒ Enlèvement de la marchandise.

Lorsque toutes ces étapes sont effectuées « Un Bon A Embarquement » sera délivré à l'agent maritime, qui sera donné à l'agent d'embarquement du navire. Ce bon sert à justifier que la marchandise est prête à l'exportation.

Mais avant que le navire quitte le port le consignataire doit établir certains documents qui seront présentés au commandant du navire qui les présentera, à son tour à l'agent maritime à destination. Il accompagne le commandant et sera mis dans un pli cartable de bord.

Lorsque la marchandise est arrivée en bon état chez le client, alors il doit envoyer un avis d'arrivée par fax au service transite (export) de la MAROC CARTON. La société doit aussi à son tour déclarer l'arrivée du navire à l'agent transitaire.

**9)** L'importateur a contacté le transporteur et veut vérifier les informations essentielles que contient le connaissement maritime.

Le connaissement est rempli par le consignataire c'est à dire le service navigation qui se charge des entrées et sorties des navires et doit comporter essentiellement les éléments suivants :

- Nom de l'émetteur.
- Nom du chargeur.
- Nom du navire : HAZAM
- Port d'embarquement (Casablanca) et port de destination (Marseille).
- Date de mis à bord des marchandises.
- Indication sur le fret : « fret payé ».
- Désignation de la marchandise : la marque, tonnage.
- Signature du capitaine.

**10)** Quelles les pièces qui doivent figurer dans le dossier du client.

Les pièces qui doivent figurer dans le dossier du client de la SOCIÉTÉ MAROC CARTON sont :

- ⇒ Copie du contrat.
- ⇒ Copie de la DUM.
- ⇒ Copie de la facture.
- ⇒ Copie de la liste de colisage.
- ⇒ Bon de commande client.
- ⇒ Bon de commande GESCOM.
- ⇒ Copie du bon de livraison
- ⇒ Copie Certificat d'origine.

- ⇒ Copie d'engagement de change.
- ⇒ L'avis d'arrivée (fax).

## CHAPITRES 6 LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

### Compétences visées :

- ⇒ Reconnaître les moyens de paiement à l'international
- ⇒ Connaître Les techniques de paiement à l'international :
- ⇒ Distinguer Les instruments de règlement
- ⇒ Identifier les déterminants du risque de crédit
- ⇒ Prévoir le risque
- ⇒ Prise des mesures de rappel et de conciliation

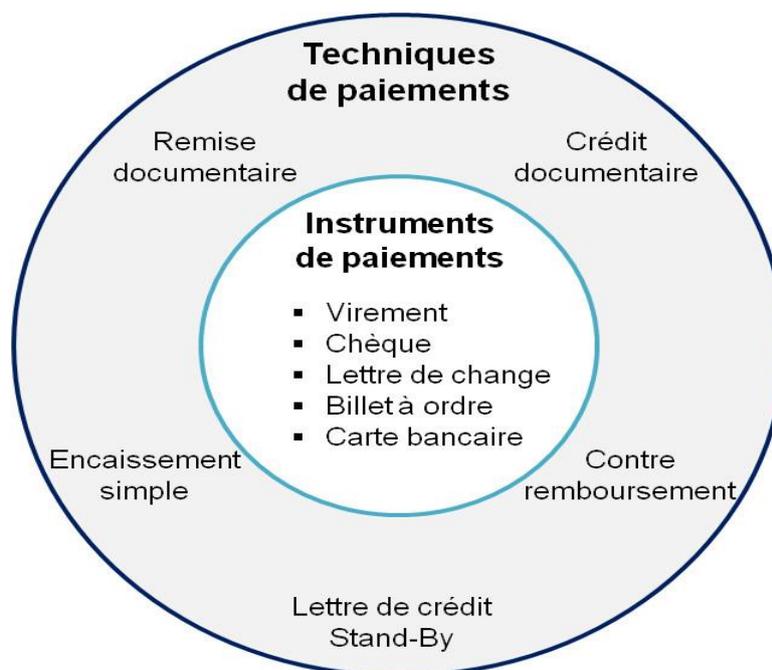
### INTRODUCTION GENERALE :

Face à un environnement mondial de plus en plus risqué et imprévisible, le choix judicieux d'un mode de règlement efficace et sécurisant devient pour la plupart des entreprises une préoccupation majeure.

Le vendeur n'est disponible à expédier la marchandise qu'après avoir reçu la certitude d'être payé ; de l'autre côté, l'acheteur n'accepte d'exécuter le paiement qu'après s'être assuré que son partenaire s'est correctement acquitté de ses obligations contractuelles.

Les facilités de paiement deviennent, en effet, un argument de vente majeur et un élément de concurrence aussi important que le prix ou la qualité des produits.

Ainsi, selon le degré de confiance qui existe entre le vendeur et l'acheteur, le mode de règlement retenu pourra prendre la forme soit d'un virement international, soit d'un encaissement documentaire soit d'un crédit documentaire.



**SECTION 1 : LES INSTRUMENTS DE RÈGLEMENT :**

[https://www.youtube.com/watch?v=WkoN-EVKJjk&ab\\_channel=CCINiceC%C3%B4ted%27Azur](https://www.youtube.com/watch?v=WkoN-EVKJjk&ab_channel=CCINiceC%C3%B4ted%27Azur)

[https://www.youtube.com/watch?v=LJNRJWdLZZo&ab\\_channel=LaFormationPourTous](https://www.youtube.com/watch?v=LJNRJWdLZZo&ab_channel=LaFormationPourTous)

Les instruments de paiement servent de support matériel pour exécuter et finaliser le règlement en faveur du bénéficiaire (chèque, lettre de change, billet à ordre, virement...).

**I) LES MOYENS TRADITIONNELS DE PAIEMENT :**

En matière de commerce international, on peut utiliser cinq instruments de paiement qui sont pratiquement identiques à ceux utilisés dans les règlements domestiques : le chèque, la lettre de change, le billet à ordre, le mandat post et le virement.

**A) LE CHEQUE :**

Il faut distinguer entre deux sortes de chèques : Le chèque d'entreprise et le chèque de banque.

**1) Le chèque d'entreprise : (Check)**

Le chèque d'entreprise émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé tireur, sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur).

Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

**2) Le chèque de banque : (Bank draft)**

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur elle-même à la demande de l'acheteur. Il offre une garantie contre le risque commercial mais pas contre le risque politique.

*N.B :* Le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants. Si l'exportateur a un volume d'affaires important dans le pays concerné et si la législation de ce pays le permet, il a l'intérêt à ouvrir un compte de non résident.

**B) LA LETTRE DE CHANGE : (Bill of exchange)**

La lettre de change ou traite commerciale est un écrit par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tiré) de payer une certaine somme, à lui-même ou à un tiers, à vue ou à une certaine date.

⇒ Pour le vendeur, la lettre de change assume une double fonction : Un instrument de sécurité ; et un instrument d'escompte de créance née auprès de son banquier.

⇒ Pour l'acheteur, la traite commerciale constitue un instrument de paiement et de crédit, elle matérialise les délais de paiement qui lui ont été consentis.

La lettre de change est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé.

Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer).

Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent.



**C) LE BILLET A ORDRE : (Promissory note)**

Le billet à ordre est écrit par lequel l'importateur (souscripteur) s'engage à payer à l'ordre de l'exportateur (le bénéficiaire) une somme d'argent à vue ou à échéance. Comme la lettre de change, le billet à ordre est transmissible par voie d'endos. Il demeure, cependant, peu utilisé dans les transactions commerciales internationales.

**D) LE MANDAT POSTE INTERNATIONAL : (Mandat cash)**

Le mandat international, autrefois appelé « mandat cash » est une procédure permettant d'envoyer de l'argent à un destinataire résidant à l'étranger, même si celui-ci ne possède pas de compte bancaire. Ce service est assuré par La Poste et son partenaire Western Union.

Ce mode de paiement est très peu utilisé en commerce international du fait de la limitation au plan géographique, retard d'envoi, insécurité de paiement.

La Poste propose plusieurs prestations pour l'envoi d'argent à l'étranger hors virement :

- ⇒ Le Mandat Ordinaire International,
- ⇒ Le Mandat Express International,
- ⇒ Le transfert par Western Union
- ⇒ Le Mandat de Versement sur Compte.

**E) LE VIREMENT : (Bank transfer)**

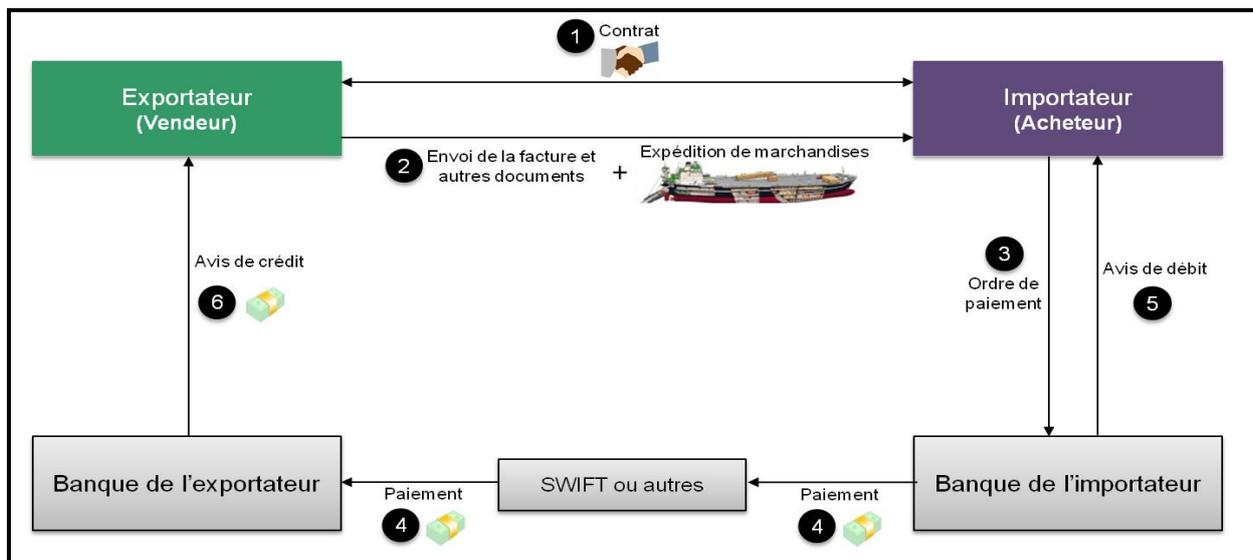
Le virement est un ordre donné par un acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme pour créditer celui du vendeur.

Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur : le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées).

Le virement SWIFT est à privilégier chaque fois que les relations le permettent : il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux.

Autres avantages : impossibilité de perte, vol ou falsification puisqu'il n'y a pas de support papier et impossibilité d'impayé. Un des principaux inconvénients est qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur.

Cependant, dans ce mode de règlement, le vendeur court un risque de non-paiement. Ce risque pouvant résulter soit de l'insolvabilité de son client (risque commercial) soit de la santé économique du pays importateur (risque politique ou risque de non-transfert).

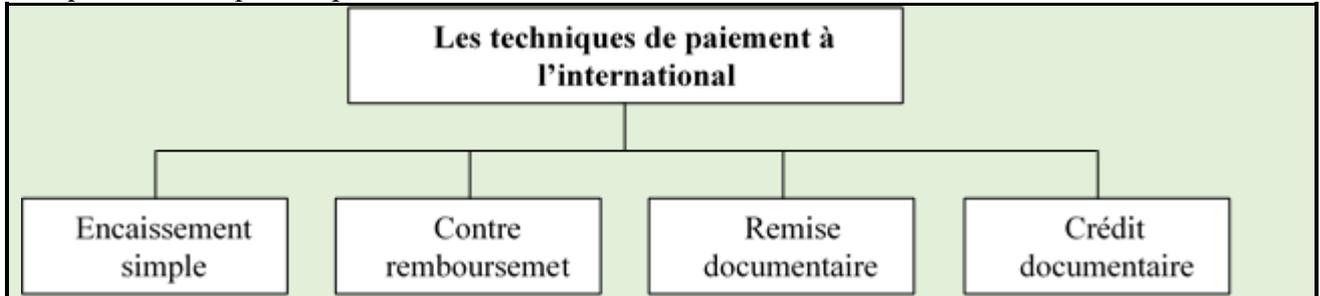


**II) LES TECHNIQUES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL :**

[https://www.youtube.com/watch?v=MkDaY9d7T8s&ab\\_channel=BretagneCommerceInternational-](https://www.youtube.com/watch?v=MkDaY9d7T8s&ab_channel=BretagneCommerceInternational-)

<https://slideplayer.fr/slide/3406552/>

Les quatre techniques de paiement utilisées à l'international sont :



Le choix de tel ou tel mode de règlement dépend du degré de confiance qui existe entre le vendeur et l'acheteur, des rapports de force en présence et de l'arbitrage d'un certain nombre d'impératifs commerciaux, de sécurité et du coût de la transaction.

**A) L'ENCAISSEMENT SIMPLE :**

Par encaissement simple, on entend le traitement par les banques, selon les instructions reçues, de documents financiers ou moyens de paiement afin d'en obtenir selon le cas, l'acceptation et/ou le paiement. Ces documents peuvent être :

- ✓ Des lettres de change,
- ✓ Des billets à ordre,
- ✓ Des chèques ou tout autre instrument de paiement analogue.

C'est un mode de règlement utilisé entre partenaires qui se connaissent de longue date. On distingue sous cette expression les opérations d'encaissement dans lesquelles le règlement du vendeur n'est pas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement est réalisé à l'initiative de l'acheteur, ce mode de paiement peut être utilisé lorsque les partenaires se connaissent. Il est conseillé dans ce cas au vendeur de souscrire une « assurance crédit » qui lui garantit une indemnisation en cas d'incident de paiement.

Dans le cadre de ce mode de paiement, les banques interviennent pour exécuter les instructions du donneur d'ordre en tant que simples mandataires.

**B) LE CONTRE REMBOURSEMENT (CASH ON DELIVERY) :**

	<p>Cette technique de paiement donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. C'est lui qui assure l'encaissement du prix et son rapatriement (le fait d'entrer la devise dans le pays). Cette technique de règlement est restée d'utilisation très limitée. Elle n'est utilisable que lorsque :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise ;</li> <li>• Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.</li> </ul>
--	---

**C) ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE :**

	<p>La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent). La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 6 étapes au travers ce schéma :</p>
--	--

Cette technique fait intervenir quatre parties (parfois seulement trois) :

- Le donneur d'ordre (ou remettant) : c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- La banque remettante : il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre.
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.
- Le tiré : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

<p><b>Documents contre paiement (documents against payment D/P)</b></p>	<p><b>Documents contre acceptation (Documents against accept D/A)</b></p>
---	---

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur, qui reste cependant soumis au risque de refus de documents et de la marchandise par l'acheteur.	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'intervient qu'à l'échéance de la traite. Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque présentatrice ou par une autre banque.
---	---

Les deux banques ne sont pas responsables, elles ne sont pas engagées. Elles ne font que suivre les instructions des deux parties. « Une banque n'est engagée que lorsqu'elle avalise la traite ». La remise documentaire est en général utilisée par les exportateurs lorsque :

- ⇒ L'exportateur connaît suffisamment l'acheteur ;
- ⇒ La situation politique, économique et monétaire du pays de l'acheteur est stable ;
- ⇒ La marchandise peut être revendue facilement sur place en cas de désistement de l'acheteur.

### **Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :**

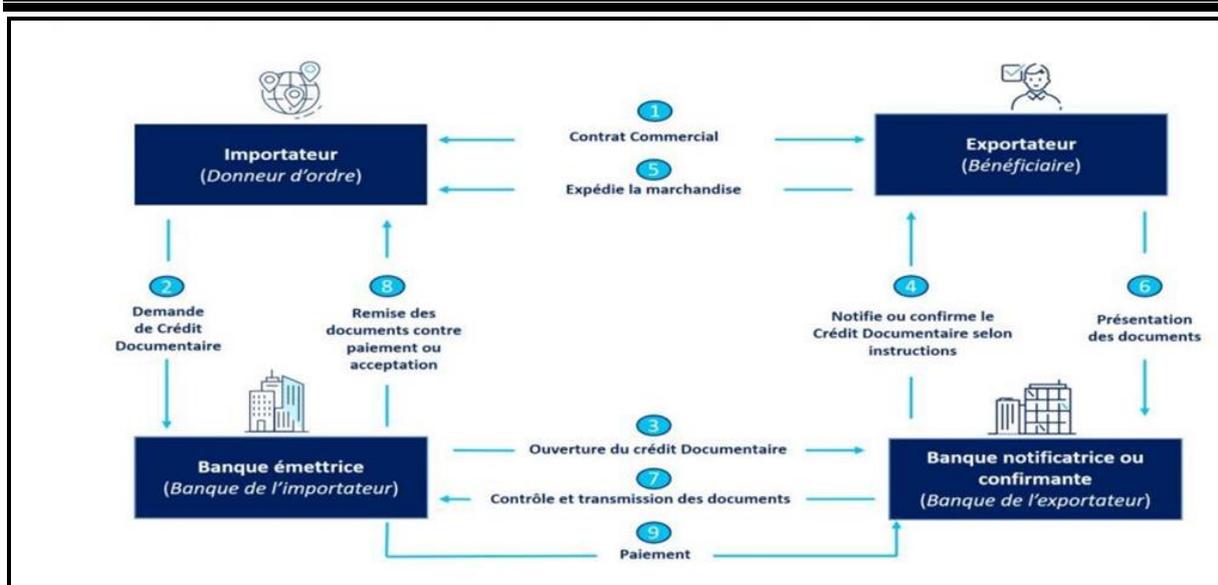
- ⇒ L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire
- ⇒ Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- ⇒ Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire
- ⇒ L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.
- ⇒ Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu.

### **La remise documentaire comprend également des inconvénients :**

- ⇒ Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- ⇒ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- ⇒ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- ⇒ Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes.
- ⇒ Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération
- ⇒ Cette technique est fortement soumise au risque politique.

### **D) LE CREDIT DOCUMENTAIRE :**

<https://slideplayer.fr/slide/9508284/>



### 1) Le mécanisme du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée, pour peu que les obligations documentaires aient été respectées.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire)
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Les parties présentes dans cet arrangement :

⇒ **Le donneur d'ordre** : Lorsque l'importateur a reçu l'offre de son fournisseur, il s'adresse à son banquier pour lui demander d'ouvrir le crédit documentaire : c'est « la demande d'ouverture ». Cette demande indique les documents que l'importateur exige de l'exportateur (facture, document de transport, liste de colisage, ...).

⇒ **La banque émettrice** : Après avoir examiné la situation de son client l'importateur ouvre le crédit documentaire (émission), et transmet l'ouverture à une banque appelée banque notificatrice située dans le pays du vendeur, en lui demandant de notifier ce crédit au vendeur.

⇒ **La banque notificatrice** : c'est la banque mandatée par la banque émettrice, de sa propre initiative ou à la demande du donneur d'ordre, pour aviser le bénéficiaire des termes du crédit documentaire. Dans le cas de la Lettre de Crédit, constituant la variante anglo-saxonne du crédit documentaire, et que nous étudierons par la suite, l'intervention d'une banque notificatrice n'est pas obligatoire.

⇒ **Le bénéficiaire** : L'exportateur qui a reçu cette notification est donc en possession d'un engagement de payer émanant de la banque émettrice. Il vérifie son contenu (vérifier les documents) et s'il ne constate pas d'anomalies, expédie les marchandises. Il rassemble ensuite les documents exigés dans l'ouverture et les présente à la banque notificatrice dans

les délais prévus par l'avis d'ouverture.

**2) Les modalités de paiement du crédit documentaire :**

**a) La réalisation du crédit documentaire par paiement (immédiat ou différé)**

**⇒ Chez la banque notificatrice :**

- La banque notificatrice vérifie les documents et paie l'exportateur (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).
- Elle transmet les documents à la banque émettrice.
- Celle-ci vérifie les documents et rembourse la banque notificatrice.

**⇒ Chez la banque émettrice :**

- La banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice.
- Celle-ci vérifie les documents et paie la banque notificatrice (si le crédit est payable à vue) ou s'engage par écrit à le payer (si le crédit est réalisable par paiement différé).

**b) La réalisation du crédit documentaire par acceptation :**

**⇒ Chez la banque émettrice :**

- L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice à l'échéance prescrite.
- La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.
- La banque émettrice accepte la traite et la retourne à l'exportateur.
- L'exportateur encaisse la traite à l'échéance (il peut aussi la négocier avant).
- N.B : cette forme de réalisation du crédit documentaire est de moins en moins utilisée.

**⇒ Chez la banque notificatrice :**

- L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur cette banque à l'échéance, prescrite.
- La banque notificatrice vérifie les documents et accepte la traite.
- Elle transmet les documents à la banque émettrice.
- A l'échéance, l'exportateur présente la traite à la banque notificatrice, qui la lui paie (l'exportateur peut, s'il le désire, négocier cette traite avant son échéance).
- La banque notificatrice sera remboursée par la banque émettrice à l'échéance de la traite.

**c) La réalisation du crédit documentaire par négociation :**

**⇒ Chez la banque émettrice :**

- Le vendeur remet à la banque notificatrice (ou à la banque désignée dans l'ouverture) les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice.
- La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.
- La banque émettrice négocie la traite, et transmet le règlement à la banque notificatrice, qui crédite l'exportateur.

**⇒ Chez la banque notificatrice :**

- Le vendeur remet à la banque notificatrice ou à la banque désignée dans l'ouverture les documents plus une traite (tirée sur la banque émettrice).

- La banque notificatrice vérifie les documents et négocie la traite c'est-à-dire l'escompte. Elle transmet à la banque émettrice les documents et la traite.
- A l'échéance la banque émettrice rembourse la banque notificatrice.

### 3) Les formes du crédit documentaire :

Il convient de distinguer d'une part les formes classiques du crédit documentaires (révocable, irrévocable et confirmé) largement utilisés par les opérateurs, et d'autre part, les formes particulières du crédit documentaire, d'un usage restreint et répondant à des besoins spécifiques issus de la sophistication croissante du commerce international (crédit back to back, revolving, standby, red clause, transférable).

#### a) Les formes classiques du crédit documentaire :

[https://www.youtube.com/watch?v=s83ZikGW8cw&ab\\_channel=BretagneCommerceInternational-](https://www.youtube.com/watch?v=s83ZikGW8cw&ab_channel=BretagneCommerceInternational-)

#### ⇒ Le Crédit révocable :

Un crédit révocable peut être annulé ou amendé par la banque émettrice à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable.

Il ressort de cette définition que cette forme de crédit ne procure à l'exportateur aucune sécurité réelle. Il s'agit tout simplement d'une déclaration d'intention, sans engagement de paiement pouvant disparaître à tout moment, à l'initiative de la banque émettrice ou à la demande de son client.

Si la banque notificatrice ne reçoit aucun avis d'amendement ou d'annulation, et si elle prend l'initiative de payer le vendeur en réalisation d'un tel crédit, la banque émettrice se doit de la rembourser.

Le recours à ce type de crédit peut être envisagé entre deux personnes travaillant en confiance, dans le but d'accélérer le circuit de transfert de fonds en faveur du bénéficiaire.

### ⇒ **Le Crédit documentaire irrévocable :**

Le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. Il constitue donc, pour la banque émettrice, appelée parfois banque **apéritrice**, un engagement ferme de payer le bénéficiaire à vue ou à terme à condition que les termes du crédit soient scrupuleusement respectés.

Le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement bancaire, quels que soient les événements qui affectent ses relations avec le donneur d'ordre. De son côté, l'acheteur ne peut s'opposer au paiement en faveur du vendeur, sous quelque prétexte que ce soit.

### ⇒ **Le Crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Lorsque le vendeur a des doutes sur la situation financière de la banque émettrice ou sur la crédibilité du pays de résidence de l'acheteur, il essaiera de conforter sa position en demandant une sécurité supplémentaire. C'est l'objet de la confirmation du crédit par une deuxième banque, installée dans le pays du vendeur, ce dernier bénéficiera ainsi de deux engagements bancaires rigoureusement identiques.

Si la banque notificatrice n'a pas convenance à confirmer un crédit pour quelque motif que ce soit, elle doit en informer la banque émettrice « sans retard », et ce, afin de permettre à celle-ci de placer son crédit documentaire auprès d'une autre banque qui serait disposée à confirmer.

### ⇒ **La confirmation silencieuse :**

Le recours à la « confirmation silencieuse » par l'exportateur peut avoir lieu dans le cas où l'importateur aurait ouvert un crédit irrévocable non confirmé et que l'exportateur souhaite cependant bénéficier de la confirmation d'une banque de son choix sans que l'importateur n'en soit informé. Cette option est plus onéreuse que celle de la confirmation de crédit documentaire, et les frais relatifs sont, logiquement, systématiquement à charge du vendeur.

### **b) Les variantes du crédit documentaire :**

Avec une terminologie différente, d'autres variantes du concept de base du crédit documentaire existent et sont utilisées essentiellement par les pays anglo-saxons.

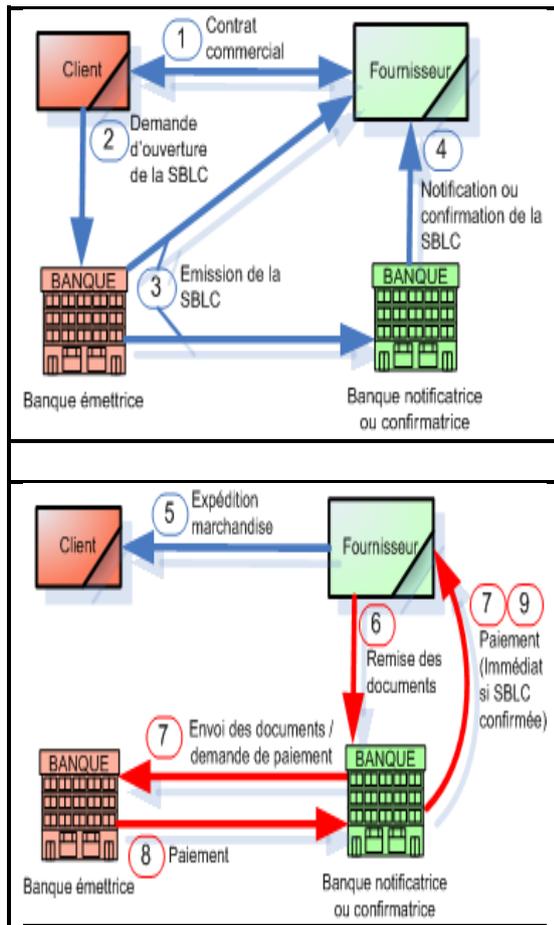
### ⇒ **La Lettre de Crédit Commerciale :**

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être notifié au bénéficiaire par la banque émettrice, soit directement, soit par l'intermédiaire d'une banque tierce chargée d'authentifier l'instrument d'ouverture.

Le bénéficiaire aura le choix de la banque auprès de laquelle il négociera sa Lettre de Crédit. La banque ainsi choisie, dite banque négociatrice, n'agit pas généralement en vertu d'un mandat de la banque émettrice, laquelle reste seule engagée envers le bénéficiaire. Elle peut, à sa convenance, négocier sauf bonne fin, la Lettre de Crédit. Toutefois, des considérations relationnelles, tant vis-à-vis du bénéficiaire, qu'envers la banque émettrice peuvent amener ladite banque à négocier la Lettre de Crédit sans recours.

⇒ La Lettre de Crédit Stand-by :

<https://documentaire.io/docu/credit-documentaire-irrevocable/>



La lettre de crédit standby est une garantie bancaire de paiement qui se rapproche du crédit documentaire à la différence qu'elle est uniquement une garantie de paiement et non un moyen de paiement.

Elle est mise en jeu uniquement en cas de non-paiement de l'acheteur. Dans ce cas, le vendeur produit les documents auprès de sa banque pour être payé immédiatement.

Elle est émise comme un crédit documentaire classique avec ou sans confirmation.

Elle peut cependant être envoyée directement au fournisseur sans passer par sa banque

- La L/C standby facilite les échanges qui n'ont pas à être formatés comme avec un crédit documentaire.
- Elle permet au vendeur d'accepter un mode de paiement simple comme le virement bancaire avec la sécurité de la garantie bancaire en arrière-plan.
- Son coût est relativement faible par rapport au crédit documentaire

Cet outil de sécurisation des paiements à l'export est particulièrement adapté aux flux répétitifs.

c) Les formes particulières du crédit documentaire :

Un des atouts du crédit documentaire réside dans sa grande souplesse et sa faculté d'adaptation à des situations particulières et évolutives résultant de la complexité du commerce international.

⇒ Le crédit « revolving » ou « crédit permanent » :

C'est un crédit dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice.

L'acheteur peut recourir à cette formule pour couvrir un courant d'importation étalé sur une période déterminée. La formule revolving lui permettra d'ouvrir un seul crédit dont le montant se trouve automatiquement reconduit pour sa valeur initiale, soit à l'expiration d'une période fixée à l'avance, soit après son utilisation.

Le crédit revolving présente un triple avantage :

- ✓ Il peut être renouvelé automatiquement sans qu'il soit nécessaire d'y apporter des modifications
- ✓ Il peut de révéler d'un coût modéré, les commissions étant calculées sur les utilisations effectives et non sur le cumul des tâches à venir.
- ✓ Il permet enfin à l'importateur de s'approvisionner au fur et à mesure de ses besoins et en fonctions de sa trésorerie et de sa capacité de stockage.

⇒ Le crédit transférable :

Le crédit transférable fait entrer dans le circuit un intermédiaire entre le fournisseur et l'acheteur. Cet intermédiaire commissionnaire va assumer dans le crédit le rôle du premier bénéficiaire et demandera que le bénéfice de ce crédit soit transféré à un second bénéficiaire, le fournisseur réel de la marchandise, moyennant une marge bénéficiaire.

Le fournisseur réel, demeure inconnu de l'acheteur et de la banque émettrice. C'est la raison pour laquelle, l'accord de cette dernière est indispensable pour l'ouverture d'un tel crédit.

Cette formule présente, cependant, un inconvénient majeur. L'importateur traite une opération commerciale avec un fournisseur qu'il ignore. De même, la banque émettrice prend un engagement ferme de paiement sans connaître pour autant le destinataire final des fonds. Ce dernier, restant dans l'ombre, peut se révéler d'une moralité douteuse.

⇒ **Le crédit adossé ou « back to back » :**

Le crédit adossé est utilisé lorsque le bénéficiaire d'un crédit documentaire n'est qu'un simple commissionnaire et lorsqu'il ne parvient pas à obtenir de l'acheteur la transférabilité du crédit en faveur du véritable fournisseur.

En pareil cas, il peut s'adresser à son banquier notificateur pour lui demander de se servir de ce crédit ouvert en sa faveur, pour émettre un second crédit documentaire en faveur du fournisseur réel de la marchandise. Le premier crédit étant utilisé comme instrument de garantie affecté au profit du banquier notificateur, chargé d'émettre le second crédit documentaire.

Le banquier est appelé à jouer dans cette opération un rôle de premier rang. Assumant en même temps les fonctions du banquier notificateur et du banquier émetteur, il doit pouvoir associer, avec habileté, entre ces deux instruments de garantie afin de permettre à son client de rembourser le fournisseur réel (bénéficiaire du second crédit) par le produit de réalisation du crédit initial dont il est lui-même bénéficiaire.

⇒ **Le crédit « red clause » :**

Le crédit « red clause » est un crédit qui comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents. Le montant des avances consenties pouvant atteindre la totalité du crédit.

On s'éloigne donc de la procédure normale du crédit documentaire dont la réalisation est subordonnée à la présentation par le vendeur des documents réguliers justifiant l'expédition de la marchandise.

**E) L'IMPORTATEUR FACE AU DENOUEMENT PRATIQUE AU CREDIT DOCUMENTAIRE :**

On distingue généralement deux grandes étapes dans le dénouement d'un crédit documentaire. La première concerne l'acheteur et son banquier, elle se rapporte à la demande d'ouverture et à l'émission du crédit documentaire, la seconde implique essentiellement le vendeur et son banquier, elle se rapporte à la notification et à la réalisation du crédit documentaire.

**1) La demande d'ouverture du crédit documentaire :**

L'importateur doit s'employer d'une part :

- ⇒ À remplir la demande d'ouverture, en utilisant autant que possible, le formulaire généralement fourni par les banques pour faciliter la tâche de leurs clients,
- ⇒ À éviter de compliquer l'ouverture du crédit par la multiplication des documents à produire et l'insertion de clauses.

M 311 TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

<b>NOM ET ADRESSE DU DONNEUR D'ORDRE</b>		<b>DESTINATAIRE</b> CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE	
<b>NOTRE REFERENCE :</b> .....		Nous vous prions de bien vouloir ouvrir le : <b>CREDIT DOCUMENTAIRE</b> détaillé ci-après :	
<b>NOTRE COMPTE :</b> .....		<input type="checkbox"/> Par télex/swift <input type="checkbox"/> Par courrier avion <input type="checkbox"/> Révocable <input type="checkbox"/> Irrévocable <input type="checkbox"/> Confirmé <input type="checkbox"/> Transférable	
<b>EN FAVEUR DE</b>		<b>DOMICILIATION BANCAIRE DU BENEFICIAIRE</b>	
Raison sociale : .....		.....	
Nom et Adresse : .....		.....	
<b>DEVISE</b> .....	<b>MONTANT (en lettres)</b> .....		
<b>MONTANT</b> .....	<input type="checkbox"/> maximum <input type="checkbox"/> environ (+ ou -10%) <input type="checkbox"/> autre tolérance à préciser		
<b>VALIDITE</b> .....	<b>UTILISABLE/MODE DE REALISATION</b>		
	<input type="checkbox"/> à vue <input type="checkbox"/> paiement différé à .....jours de date...../...../..... <input type="checkbox"/> acceptation de traite à .....jours de date...../...../..... <input type="checkbox"/> négociation : <ul style="list-style-type: none"> <li>• à vue</li> <li>• à .....jours de date...../...../.....</li> </ul>		
<b>CONTRE REMISE DE DOCUMENTS SUIVANTS :</b>			
<input type="checkbox"/> facture commerciale en.....exemplaires « mentionnant conforme à la proforma, au contrat n°.....du...../...../..... »			
<input type="checkbox"/> jeu complet de connaissements : <input type="checkbox"/> forme <ul style="list-style-type: none"> <li>• à ordre de.....</li> <li>• à ordre endossé en blanc</li> <li>• consigné à.....</li> </ul> <input type="checkbox"/> notify			
<input type="checkbox"/> lettre de transport aérien consigné à l'adresse de .....			
<input type="checkbox"/> lettre de voiture internationale pour transport routier / duplicata de la lettre de voiture ferroviaire à l'adresse de (*) .....			
<input type="checkbox"/> certificat d'assurance .....			
<input type="checkbox"/> certificat d'origine .....			
<input type="checkbox"/> liste poids et colisage .....			
<input type="checkbox"/> autres à préciser.....			
<b>CONDITIONS DE VENTE (Incoterms)</b> .....		<b>DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE</b> .....	
<b>EXPEDIER AU PLUS TARD</b> Date limite d'expédition .. ...../...../.....	<b>EXPEDITION DE</b> .....	<b>A DESTINATION DE</b> .....	
<b>TRANSBORDEMENTS</b> <input type="checkbox"/> Autorisés (*) <input type="checkbox"/> Non autorisés	<b>EXPEDITIONS PARTIELLES</b> <input type="checkbox"/> Autorisés (*) <input type="checkbox"/> Non autorisés	<b>ASSURANCE A LA CHARGE</b> <input type="checkbox"/> Acheteur <input type="checkbox"/> Vendeur <input type="checkbox"/> Autres à préciser.....	
<b>FRAIS ET COMMISSIONS</b>			
• En France		<input type="checkbox"/> à notre charge	<input type="checkbox"/> à charge du bénéficiaire
• Hors de France		<input type="checkbox"/> à notre charge	<input type="checkbox"/> à charge du bénéficiaire

(\*) rayer la mention inutile

## 2) Les documents réclamés par l'importateur ?

- ⇒ Les documents justificatifs du prix : facture commerciale, facture consulaire, certificat d'origine.
- ⇒ Les documents justificatifs de la qualité ou de la quantité : certificat de poids, certificat de qualité, certificat d'analyse, certificat d'inspection, certificat d'agrèage, certificat sanitaire, certificat d'usine, liste de colisage.
- ⇒ Les documents justificatifs de l'assurance : certificat d'assurance, police d'assurance.
- ⇒ Les documents justificatifs de l'expédition : connaissement maritime, document de transport cabinet, lettre de transport aérien, lettre de voiture routière, duplicata de la lettre de voiture (par chemin de fer), récépissé postal.

La documentation requise pourrait être plus ou moins abondante en fonction des exigences de l'acheteur, de la réglementation nationale et des spécificités de la marchandise.

## 3) L'ouverture du crédit documentaire :

Avant de procéder à l'ouverture du crédit documentaire, la banque émettrice doit d'abord procéder à la vérification de la demande de son client. S'agissant généralement de ses propres formulaires, elle s'attachera à s'assurer que la demande est correctement établie. Certaines erreurs ou mentions contradictoires peuvent, en effet, être rectifiées.

D'une manière générale, la banque émettrice doit veiller au respect de trois impératifs :

- ⇒ L'analyse du risque engagement.
- ⇒ La réglementation du commerce extérieure et des changes en vigueur.
- ⇒ La protection de son client.

## F) L'EXPORTATEUR FACE AU DENOUEMENT PRATIQUE DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Beaucoup d'exportateurs pensent que le seul fait de recevoir un crédit documentaire irrévocable et confirmé leur donne automatiquement droit au paiement ; c'est méconnaître un des principes fondamentaux de cette technique bancaire, qui demeure une garantie conditionnelle de paiement, la condition étant le respect rigoureux par l'exportateur de toutes les clauses prévues dans l'ouverture du crédit.

### 1) La notification du crédit documentaire :

La notification du crédit documentaire est une étape décisive pour l'exportateur.

Elle lui permet :

- ⇒ De vérifier si les conditions du crédit correspondant bien à ce qui a été initialement convenu dans le contrat commercial.
- ⇒ De s'assurer qu'il est en mesure de remplir toutes les conditions du crédit, aussi bien dans la forme que dans le fond, et dans les délais prescrits.

L'exportateur reçoit cette notification sous forme d'une lettre accompagnée d'une copie de l'ouverture du crédit.

Dans cette lettre d'accompagnement, la banque notificatrice précise si le crédit comporte ou non sa confirmation et invite l'exportateur à se conformer scrupuleusement aux stipulations du crédit en lui demandant, au cas où il ne serait pas d'accord sur l'une des conditions d'utilisation du

crédit, de prendre attache immédiatement avec le donneur d'ordre afin qu'il apporte les modifications qui s'imposent par l'intermédiaire de la banque émettrice.

### 2) Le respect des délais :

Le crédit documentaire stipule trois types de délais :

- ⇒ **La date limite de validité** : C'est la date ultime de présentation des documents. Si la date de validité tombe sur un dimanche ou sur un jour férié, elle se trouve automatiquement reportée au premier jour ouvrable qui suit.
  
- ⇒ **La date limite d'expédition** : La stipulation d'une telle mention n'est pas obligatoire dans un crédit documentaire. Mais si l'ouverture du crédit prévoit une date limite d'expédition, l'exportateur ne doit pas présenter un document de transport dont la date d'émission est postérieure à la date limite d'expédition.
  
- ⇒ **Le délai de présentation des documents** : La majeure partie des anomalies relevées se rapportent au problème de délai : crédit échu, expédition tardive, présentation des documents en dehors de la période initialement prévue par le crédit.  
Aussi, est-il recommandé pour l'exportateur de bien observer ce problème de délai. En demandant à l'acheteur les prorogations qui s'imposent, immédiatement après réception de la notification du crédit documentaire, et ce afin de pouvoir disposer du temps nécessaire pour réaliser confortablement son opération.

### G) LA REALISATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

Le crédit documentaire est généralement réalisable auprès d'une banque étrangère qui paye ou qui accepte des effets pour le compte de la banque émettrice. Cette procédure ne dispense pas cette dernière de procéder à la vérification des documents qui lui sont transmis par son correspondant même si celui-ci a déjà attesté de leur conformité et a effectué le paiement en faveur du bénéficiaire. Lors de cette vérification, on peut distinguer deux cas :

- ⇒ Les documents seront reconnus conformes par la banque chargée de réaliser le crédit.
  - ✓ Dans le cas d'un crédit confirmé, le vendeur sera immédiatement payé par la banque confirmatrice.
  - ✓ S'il est réalisable à l'échéance, le vendeur recevra une traite ou une attestation.
  - ✓ Dans le cas d'un crédit non confirmé, la banque notificatrice transmettra les documents à la banque émettrice et ne procédera au paiement que lorsqu'elle aura reçu la couverture correspondante.
  
- ⇒ Les documents sont considérés non conformes, le plus souvent la banque notificatrice tentera d'assister son client en l'aidant à rectifier certaines irrégularités mais il n'est pas possible de le faire toujours.  
La banque notificatrice aura à choisir 3 solutions :
  - ✓ Effectuer un paiement sous réserve : c'est-à-dire que la banque paye le vendeur malgré les irrégularités tout en se réservant le droit de revenir sur l'opération au cas où les documents ne sont pas acceptés par l'importateur ;
  - ✓ Conserver les documents et demander l'accord de la banque émettrice de lever les irrégularités. Alors celle-ci va en informer l'importateur à qui il appartient de payer ou de refuser les documents ;
  - ✓ Envoyer les documents pour accord à la banque émettrice et attendre sa décision.

### ***Application N° 1***

À l'occasion de sa présence sur le salon du deux-roues à Tunis, le responsable export d'une entreprise MOTOFLEXE de la région de Casablanca-Maroc, spécialisée dans la fabrication des pièces détachées, a rencontré M. Bensalah, distributeur, qui semblait intéressé par les produits de l'entreprise.

M. Bensalah explique qu'il est à la tête d'une structure jeune, ambitionnant d'être un acteur important sur le marché des pièces détachées pour deux-roues, dans les années qui viennent. Il est prêt à passer une commande de 10 000 EUR rapidement, mais demande de pouvoir régler la totalité de la facture par virement à 60 jours à partir de la date de livraison.

- 1) Évaluer le risque encouru par l'entreprise MOTOFLEXE, lié à une telle proposition.
- 2) Quelle réponse donner à la proposition de M. Bensalah ?
- 3) Quelles modalités de paiement lui proposer en retour ?

### ***Corrigé N°1***

**1) Évaluer le risque encouru par l'entreprise MOTOFLEXE, lié à une telle proposition.**

Ne disposant pas d'informations plus précises sur le distributeur tunisien, de telles conditions de paiement présentent un risque certain pour l'entreprise MOTOFLEXE.

Sans garantie aucune, MOTOFLEXE risque d'être confronté à un incident ou à un défaut de paiement.

**2) Quelle réponse donner à la proposition de M. Bensalah ?**

Le responsable export de MOTOFLEXE peut répondre à M. Bensalah que, malgré l'intérêt de sa commande, l'entreprise ne peut pas lui accorder de telles conditions de paiement, mais qu'il est prêt à étudier avec lui une solution appropriée, satisfaisante pour les deux entreprises.

**3) Quelles modalités de paiement lui proposer en retour ?**

Le responsable export de MOTOFLEXE peut proposer à M. Bensalah le règlement d'une partie de la commande au comptant par virement (exemple 30 %), le reste pouvant être réglé par une ou plusieurs lettres de change avalisées.....

**Application N° 2**

L'entreprise Cosmétiques provençaux lance un nouveau concept de diffuseur décoratif de parfums d'ambiance avec des senteurs provençales.

Elle vient de décrocher un marché important, pour livrer une centrale d'achat nord-américaine ayant une dizaine de points de vente dans trois États de la côte Est.

M.ADNANI, le responsable de l'entreprise, vous demande conseil pour choisir un moyen de paiement adapté. Pour l'instant, il n'a pas l'intention de recourir à des solutions documentaires.

Afin de lui donner quelques éléments de réponse, vous décidez de lui présenter un tableau récapitulatif des différents instruments de paiement relatifs à l'encaissement simple.

Remplir ce tableau en tenant compte des critères de choix proposés.

Renseigner chaque critère par une des trois mentions ; « faible », « moyen », « élevé », avec quelques commentaires explicatifs.

	Chèque international	Virement SWIFT	Billet à ordre	Lettre de change et LC avalisée
Risques				
Sécurité / Garantie				
Délai				
Fiabilité				
Coût				

**Corrigé N° 2**

Remplir ce tableau en tenant compte des critères de choix proposés.

	Chèque international	Virement SWIFT	Billet à ordre	Lettre de change et LC avalisée
<b>Sécurité / Garantie</b>	Faible sauf chèque certifié ou de banque, sauf si paiement à la commande ou à la facturation,	Faible sauf si paiement à la commande ou à la facturation. Initiative de paiement laissée à l'importateur.	Faible. À l'initiative de l'acheteur donc risque élevé.	Assez élevée... Bonne sécurité de paiement si aval d'une banque.
<b>Délai</b>	Temps d'encaissement long, sauf si encaissement SBF (Sauf Bonne Fin),	Faible grâce aux moyens informatiques et connexions rapides.	Moyen.	Moyen. Temps d'encaissement long car nombreux intermédiaires.
<b>Fiabilité</b>	Moyenne. Risque de vol,	Fiable.	Moyenne.	Moyenne. Sécurité de paiement si aval d'une banque.

	de perte, falsification...	Système de virement bien rodé.		
<b>Coût</b>	Assez élevé.	Très faible.	Moyen.	Assez élevé.

**Application N° 3**

A la suite d'une offre promotionnelle mise en ligne sur son site marchand, un distributeur français de literie, de la région de Remiremont dans les Vosges, reçoit une commande d'un soldeur belge de la région de Namur, concernant 200 matelas type futon, à 90 EUR pièce départ usine.

Le client belge est prêt à payer le transport, mais laisse le choix du transporteur au vendeur. Ce dernier mandate les Transports vosgiens d'encaisser la facture à la livraison aux conditions suivantes :

- Fret routier : 450 EUR ;
- Frais d'encaissement : 0.9 % de la facture.

- 1) Calculer le montant de la facture et le montant des frais d'encaissement.
- 2) Quels sont les avantages et les inconvénients du cash on delivery pour l'acheteur et pour le vendeur ?
- 3) Proposer d'autres techniques de paiement pouvant convenir à cette opération.

**Corrigé N° 3**

- 1) **Calculer le montant de la facture et le montant des frais d'encaissement.**

Montant de la facture :  $90 \times 200 = 18\,000$  EUR.

On retient la valeur EXW sans les frais de port qui seront facturés directement par le transporteur au client belge.

Montant des frais d'encaissement :  $18\,000 \times 0,9\% = 162$  EUR.

- 2) **Quels sont les avantages et les inconvénients du cash on delivery pour l'acheteur et pour le vendeur ?**

	Avantages	Inconvénients
Acheteur	Rassure l'acheteur. Permet de vérifier la concordance entre marchandises commandées et livraisons.	Coût si supporté par l'acheteur.
Vendeur	Simplicité et rapidité, Coût faible, voire inexistant si supporté par l'acheteur.	Risque de refus de la marchandise par l'acheteur et donc risque de non-paiement. Ne convient pas aux marchandises de grande valeur.

- 3) **Proposer d'autres techniques de paiement pouvant convenir à cette opération.**

⇒ Le virement,

- ⇒ Le chèque international (avec un minimum de garanties),
- ⇒ La lettre de change avalisée.
- ⇒ La remise documentaire n'est pas très appropriée car c'est une technique conseillée pour des relations commerciales déjà établies et, compte tenu de la lourdeur de sa mise œuvre et de son coût, le crédit documentaire n'est pas à conseiller.

**Application N° 4**

Le 3 avril 2023, le responsable des achats de l'entreprise BONTEXE passe une commande de film polyester à son fournisseur sud-coréen, Kūmsong Corporation, situé à Séoul. Il est prévu dans les conditions de vente du fournisseur Kūmsong Corporation un paiement par crédit documentaire irrévocable, non confirmé, payable à 60 jours date expédition par acceptation d'une traite auprès de toute banque.

- 1) Indiquer la fonction de l'entreprise BONTEXE dans ce Credoc. Préciser, dans le cadre de cette opération, les avantages et les limites d'une telle technique de paiement pour BONTEXE.
- 2) Lister les documents susceptibles d'être requis par BONTEXE.
- 3) Justifier le fait que ce crédit documentaire ne soit pas confirmé.

**Corrigé N° 4**

- 1) **Indiquer la fonction de l'entreprise BONTEXE dans ce credoc. Préciser, dans le cadre de cette opération, les avantages et les limites d'une telle technique de paiement pour BONTEXE.**

Fonction de l'entreprise BONTEXE : **Donneur d'ordre**

Avantages	Limites
La banque de l'entreprise BONTEXE ne paie que sur présentation des documents permettant le retrait des marchandises. Aspect rassurant de l'intervention des banques.	Mécanisme relativement lourd. Coût en cas de prise de charge par BONTEXE.

- 2) **Lister les documents susceptibles d'être requis par BONTEXE.**
  - ⇒ Facture commerciale (en plusieurs exemplaires).
  - ⇒ Liste de colisage.
  - ⇒ Certificat d'assurance.
  - ⇒ Documents de transport (connaissance maritime, LTA...).
  - ⇒ Et selon les cas : certificat d'origine, certificat phytosanitaire, etc.).

**3) Justifier le fait que ce crédit documentaire ne soit pas confirmé.**

Le crédit documentaire n'est pas confirmé car l'acheteur se situe dans un pays à risque politique nul. La garantie d'une seule banque suffit dans ce cas. La confirmation d'un Credoc couvre essentiellement le risque politique.

**Application N° 5**

L'entreprise Galardo, située dans la Drôme, a décidé de ne plus utiliser le crédit documentaire, mais de demander à ses clients situés dans un pays à risque de lui fournir une garantie bancaire, à chaque fois que c'est possible.

En réponse à l'offre faite à Syriaco dans une pro forma, l'entreprise Galardo a reçu le 10 avril 2023 un courrier de sa banque, le Crédit lyonnais (LCLI, accompagné d'une lettre de crédit stand-by émise par la banque SBAA (annexe 2).

La banque mentionne que « ce crédit est soumis aux RUU (Règles et usances uniformes aux Crédits documentaires) relatives aux Credoc », et qu'elle ajoute sa confirmation.

- 1) Que procure à la société Galardo la confirmation par sa banque ?
- 2) Le 2 juillet 2023, l'entreprise expédie la marchandise et fait parvenir les documents à son client (voir extrait de la facture en annexe 1).  
Le 25 juillet, le paiement n'est toujours pas effectué.  
Que doit faire l'entreprise ?
- 3) Quels documents l'entreprise doit-elle fournir à la banque ?
- 4) Justifier le choix de Galardo de préférer la SBLC au Credoc, chaque fois que c'est possible.

**Corrigé N° 5**

- 1) Que procure à la société Galardo la confirmation par sa banque ?  
Pour la société Galardo, la confirmation du Credoc procure une garantie d'une seconde banque située en France. En cas de problème politique en Syrie, c'est la banque française qui se porterait garante. La confirmation permet donc de couvrir le risque politique et celui de non-transfert.
- 2) Le 2 juillet 2023, l'entreprise expédie la marchandise et fait parvenir les documents à son client. Le 25 juillet, le paiement n'est toujours pas effectué.  
Que doit faire l'entreprise ?  
Si l'acheteur ne paie pas le vendeur, la garantie bancaire est sollicitée.  
Le vendeur doit alors, d'une part, présenter les documents préalablement définis attestant de l'expédition des marchandises ; d'autre part, fournir une déclaration certifiante qu'il n'a pas obtenu paiement de l'acheteur.  
Dans ce cas, la banque notificatrice/confirmatrice paie le prix au vendeur, à première demande de ce dernier, et se fait rembourser par la banque émettrice.  
De son côté, la banque émettrice se fera rembourser par l'acheteur.
- 3) Quels documents l'entreprise doit-elle fournir à la banque ?  
L'entreprise doit fournir à sa banque :
  - ⇒ L'attestation relatant le défaut de paiement ;
  - ⇒ La copie de la facture impayée ;
  - ⇒ Le connaissance maritime.

4) Justifier le choix de Galardo de préférer la SBLC au Credoc, chaque fois que c'est possible.

Les raisons pour lesquelles Galardo préfère utiliser la SBLC plutôt que le Credoc à chaque fois que c'est possible :

- ⇒ Engagement bancaire irrévocable au bénéfice du vendeur ;
- ⇒ Rédaction relativement simple ;
- ⇒ Coût réduit ;
- ⇒ Paiement de la garantie à première demande ;
- ⇒ Moins de formalités (technique moins lourde) ;
- ⇒ Gestion documentaire légère ;
- ⇒ Circuit des documents plus simple (direct).

### ***Application N° 6***

L'entreprise Bonnard, spécialisée dans le mobilier et l'équipement de salles de bains, reçoit l'avis d'ouverture de crédit documentaire ci-joint.

Quelles observations doivent être faites après l'analyse de cet avis ?

#### **Annexe 1**

Crédit Agricole Ile-de-France

Destinataire Bonnard  
Route d'Aulnay  
93144 Bondy

NREFK/00973

Nous avons l'honneur de vous informer que notre correspondant désigné ci-dessous nous prie par courrier du 20/5/2023 de vous notifier pour compte de Société LARBI l'ouverture de son CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE n° 96774 en votre faveur pour un montant de EUR 11970 maximum/utilisable à vue contre remise des documents suivants :

- ⇒ 5 exemplaires de la facture conforme à la facture pro-forma n° 34333 du 20/4/2023,
- ⇒ Certificat d'origine,
- ⇒ Certificat d'assurance transport tous risques, y compris guerre et risques assimilés,
- ⇒ Connaissance portant mention fret payé, Concernant : Accessoires de salle de bains conformément à pro-forma n°34333 du 20/4/2023.
- ⇒ Expéditions partielles autorisées/interdites.
- ⇒ Date limite d'embarquement : 20/6/2023.
- ⇒ Ce crédit est valable jusqu'au 20/6/2023 pour présentation pour paiement auprès de nos caisses.

Nous vous prions de noter que : le présent crédit documentaire comporte notre confirmation

Correspondant  
Banque marocaine du commerce extérieur  
Place Lyautey  
Casablanca  
Maroc.

**Annexe 2 : Facture pro forma**

BONNARD  
Route d'Aulnay  
93144 Bondy

Facture Pro-forma n° 34333

LARBI

Bondy le 20/4/2009

2 rue d'Azilal Casablanca

Réf	Quantités	Désignations	Prix en euros
A27	150	Armoire de toilette, 3 portes miroirs Anticorrosion, corps polypropylène blanc, éclairage par tube fluorescent 13W fourni, 6 étagères cristal réglables Prise 220V et interrupteur ÎP 23	7 000
H13	200	Porte serviettes sur pied Métal laqué, bout chromé, socle lesté	2 915
C18	300	Serviteur 4 tablettes en polystyrène blanc Brillant, fixation murale	2 055
<b>Total</b>			<b>11 970</b>

**Autres informations :**

- ⇒ Expédition : Prix FOB Marseille
- ⇒ Règlement par crédit documentaire irrévocable et confirmé, ouvert sur la banque marocaine du commerce extérieur et confirmé par le Crédit Agricole d'Ile de France.
- ⇒ Livraison un mois après réception de l'avis d'ouverture du crédit documentaire.
- ⇒ Offre valable jusqu'au 30 juin 2023.

**Corrigé N° 6**

Il s'agit d'examiner la conformité de l'avis d'ouverture à la pro-forma et apprécier si l'exportateur peut remplir ses obligations.

- ⇒ Selon la pro-forma, les conditions de vente sont FOB Marseille. Or selon l'avis d'ouverture le connaissement doit porter la mention fret payé et un certificat d'assurance figure parmi les documents exigés.
- ⇒ Ces conditions ne sont pas compatibles puisque en cas de vente FOB Marseille, le transfert des frais et des risques a lieu au moment du chargement des marchandises au port de départ : le bénéficiaire du crédit documentaire (Bonnard) ne paie pas le fret ni ne souscrit l'assurance. Mais selon les termes de l'avis d'ouverture, le donneur d'ordre semble vouloir, pour le même montant (11970 euros), acheter CIF Casablanca.
- ⇒ Ceci n'est pas acceptable par le vendeur.
- ⇒ Le bénéficiaire (Bonnard) doit immédiatement prendre contact avec son client (Larbi) et lui demander de faire établir par sa banque un amendement au crédit documentaire :
  - Soit en annulant les documents demandés (certificat d'assurance et mention fret payé sur le connaissement),
  - Soit en modifiant le montant du crédit permettant à Bonnard d'inclure les frais de transport et d'assurances qu'il sera amené à engager s'il vend CIF Casablanca.
- ⇒ La date limite d'embarquement coïncide avec la date limite de validité du crédit.

Ceci revient de fait à rapprocher la date limite d'expédition de telle sorte que l'exportateur ait le temps de rassembler les documents nécessaires et de les présenter avant cette date.

Pour accepter cette condition de l'avis d'ouverture, Bonnard doit avoir la certitude de pouvoir expédier ses marchandises au moins 10 jours avant cette date.

⇒ Il est plus prudent dans ce cas, (le délai de livraison figurant dans la pro-forma étant d'un mois après réception de l'avis d'ouverture du Credoc soit ici le 30 juin, qui est la date limite de validité du crédit et supposerait donc une expédition vers le 20 juin) de demander une modification du crédit documentaire repoussant la date limite de validité au 21 juillet au plus tard (durée maximum de vieillissement des documents).

**Application N° 7**

L'entreprise Soft systems fabrique des logiciels spécialisés qu'elle vend dans de nombreux pays, soit directement à des clients, soit à des distributeurs avec lesquels elle est liée par un contrat de distribution.

Son chiffre d'affaires export atteint 1 000 000 d'Euros.

Analysez les risques de non-paiement courus par l'entreprise à partir du tableau fourni ci-dessous, et proposez des solutions argumentées de gestion de ce risque.

**Tableau des risques clients**

<b>Pays</b>	<b>Nombre de clients</b>	<b>Pourcentage par client</b>	<b>Pourcentage par pays</b>	<b>Règlement</b>
<b>Belgique</b>	2	1,5		Virement 60 jours
	distributeurs	1,5		Virement 60 jours
<b>France</b>	1	15	15	Virement 60 jours
	distributeur			
<b>Italie</b>	4 clients	2	6	Virement 30 jours
		1	3	Virement 50 jours
		1	-	Virement 50 jours
		2	-	Remise documentaire
<b>Espagne</b>	2 clients	1,5	2	Comptant - 2 %
		0,5		Virement 60 jours
<b>Allemagne</b>	1	30	30	Virement 30 jours
	distributeur			
<b>États-Unis</b>	2	7,5	15	Traite 60 jours
		distributeurs	7,5	
<b>Mexique</b>	1 client	0,5	0,5	Crédoc 120 jours à vue
<b>Japon</b>	2	0,5	1,5	Virement 30 jours
		distributeurs	1	
<b>Malaisie</b>	1 client	1	1	Crédoc 60 jours
<b>Australie</b>	2 clients	0,5	1,5	Crédoc 60 jours
		1		Crédoc 60 jours

*Corrigé N° 7*

- ⇒ L'analyse du tableau montre que plus de la moitié du chiffre d'affaires est réglé par virement (52 %), ce qui subordonne le paiement au bon vouloir de l'acheteur qui donne l'ordre de virement. La rapidité du transfert est assurée si le virement est réalisé par le réseau SWIFT, ce qui est probable compte tenu des pays concernés.
- ⇒ Le crédit documentaire est peu utilisé (3 % du ÇA) alors qu'il s'agit d'une sécurité de paiement, surtout s'il est irrévocable et confirmé, ce qui peut s'avérer utile pour les clients du Mexique ou de Malaisie.
- ⇒ Le paiement par traite est risqué puisqu'il peut y avoir défaut de provision à l'échéance.
- ⇒ La remise documentaire n'apporte qu'une faible sécurité du paiement dans la mesure où elle ne constitue pas un engagement des banques à payer contre présentation des documents.
- ⇒ Le risque est d'autant plus grand que le chiffre d'affaires est concentré sur un petit nombre de clients.
- ⇒ Un seul client en Allemagne concentre 30 % du ÇA.
- ⇒ Les solutions à mettre en œuvre consistent en un suivi de la notoriété financière des clients (par l'intermédiaire de sociétés de renseignement commercial par exemple).
- ⇒ Le recours au crédit documentaire est difficile à préconiser pour les clients européens.
- ⇒ Un recours à une assurance est envisageable, mais le risque France n'est pas couvert.

**SECTION 3 : IDENTIFICATION DES DÉTERMINANTS DU RISQUE DE CRÉDIT :**

[https://www.youtube.com/watch?v=zX3uhMbbTPE&ab\\_channel=Bpifrance](https://www.youtube.com/watch?v=zX3uhMbbTPE&ab_channel=Bpifrance)

Tous les dirigeants d'entreprises qui se livrent à l'exportation ou à l'importation doivent être conscients que le métier de l'international comporte des risques considérables ; les risques spécifiques sont accrus contre lesquels il est impératif de se couvrir.

La spécificité de ces risques réside dans :

- ⇒ La complexité croissante des opérations du commerce international où les deux partenaires sont géographiquement éloignés, ne parlant pas la même langue et dont les réglementations et législations nationales sont souvent divergentes.
- ⇒ L'apparition de nouveaux risques dans la vie des affaires et qui résultent de l'explosion technologique en matière de transport et des télécommunications, de l'accélération de la mondialisation de l'économie et de la globalisation financière, de la concurrence et des mutations de l'environnement commercial.

Pour une meilleure compréhension des particularités des risques de l'international, il convient de distinguer les risques spécifiques à l'export de ceux afférents aux opérations de l'import.

**D) LES RISQUES SPECIFIQUES A L'EXPORT :**

Toute vente internationale de marchandises expose le vendeur à trois grandes catégories de risques : Le risque commercial, le risque politique et le risque de change.

**A) LE RISQUE COMMERCIAL :**

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte de soit de sa détérioration financière soit tout simplement de son refus d'honorer son engagement.

La gestion du risque clients revêt donc une importance vitale pour l'entreprise, plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient impérieuse.

Les causes de défaillance d'entreprise sont multiples. Elles sont liées à l'état de la conjoncture économique, mais aussi à la mauvaise gestion et à l'absence d'une politique préventive des risques. Il ressort, cependant, que la crise de trésorerie est donnée comme une des premières causes de défaillance, suivi de près par la réduction des marges et de la rentabilité.

Le vendeur a le choix entre trois alternatives :

⇒ **L'assurance-crédit auprès de la SMAEX**

⇒ **L'externalisation de la gestion du risque :**

L'affacturage ou (factoring) et le forfaitage ou (forfaiting) sont les deux techniques financières qui permettent de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé.

- ✓ Le factoring : est la solution d'externalisation la plus répandue car elle associe gestion ; assurance et financement des créances et préventions des impayés.
- ✓ Le forfaiting : ou l'escompte sans recours est l'achat d'une créance échéant ultérieurement et matérialisant la livraison de marchandise ou de service.
- ✓ **Le Credoc ou l'aval bancaire :**

**B) LE RISQUE POLITIQUE :**

Il s'agit là d'un risque lié au pays de l'acheteur et résulte soit :

- ⇒ D'une décision unilatérale d'un gouvernement de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers, pour diverses raisons :

⇒ De la détérioration des réserves de change du pays débiteur compromettant, ainsi sa capacité de transfert.

⇒ .....

**C) LE RISQUE DE CHANGE :**

Le risque de change est inhérent à toute transaction internationale, du moins, pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaie.

**II) LES RISQUES SPECIFIQUES A L'IMPORTATION :**

Si le vendeur court le risque de non-paiement, l'acheteur peut aussi courir le risque de payer une marchandise non conformée à celle commandée, il peut recevoir une marchandise défectueuse ou invendable.

**A) LE RISQUE DE FABRICATION :**

En cas d'interruption du cycle de fabrication ou de production, le contrat commercial risque d'être annulé, ce qui est de nature à perturber les prévisions de l'importateur qui doit prendre ses dispositions pour trouver une autre source d'approvisionnement. Et si l'importation concerne des matières industrielles, cela pourrait paralyser l'usine de l'acheteur avec toutes les conséquences préjudiciables qui en résultent, (perte de temps, commandes de la clientèle non satisfaites, rupture de stocks etc....)

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur peut recourir aux cautions bancaires.

**B) LE RISQUE COMMERCIAL :**

La situation financière du vendeur risque de se détériorer. Il peut tomber en faillite et s'avérer insolvable et ne pas pouvoir rembourser l'acompte dont il a bénéficié.

Pour se protéger contre ce risque, l'acheteur peut conditionner le versement d'acompte à la délivrance d'une garantie de restitution d'acompte lui permettant de récupérer ses fonds en cas de problèmes.

**C) LE RISQUE POLITIQUE :**

Pour des raisons strictement politiques, le pays du vendeur risque de suspendre brutalement l'exportation vers le pays de l'acheteur.

Au cas où l'acheteur aura déjà versé un acompte à son fournisseur, il risquerait tout simplement de ne pas être remboursé.

Pour se prémunir contre ce risque, il doit réclamer la délivrance d'une garantie des restitutions d'acompte par une banque se trouvant dans son propre pays.

**D) LE RISQUE DE CHANGE :**

Grâce à l'introduction des salles de marchés au sein de l'organisation des banques marocaines, les importateurs peuvent aujourd'hui se couvrir à terme en connaissant d'avance la contre-valeur en DIRHAMS qu'ils auront à payer à terme.

Certes, toute la gamme d'instruments financiers n'est pas encore opérationnelle, quelques perfectionnements au système actuel sont attendus.

**III) LES DÉTERMINANTS DU RISQUE DE CRÉDIT :**

Pour face au risque de crédit, l'exportateur doit d'abord identifier ses différents déterminants. Parmi ceux-ci, certains méritent une attention particulière :

**A) LA RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES :**

Une des sources du risque de non-paiement est la concentration des ventes sur peu de clients ou sur une zone géographique limitée.

Il est fort probable qu'environ 80% du chiffre d'affaires soient réalisés avec seulement 20% des clients (loi des 20/80 ou loi de Pareto).

Ainsi, plus le nombre de clients sera faible, plus le risque sera élevé.

Le même raisonnement est appliqué au nombre de pays.

Nombre moyen de clients par pays Nombre de pays	Faible	Important
Faible	- Double concentration du chiffre d'affaires. - Risque très élevé.	Risque faible dans les pays solvables, élevé ailleurs.
Important	Risque faible dans les pays solvables, élevé ailleurs.	- Double dispersion du chiffre d'affaires. - Risque très élevé.

**B) LES RISQUES ET CARACTÉRISTIQUES DE L'ACHETEUR :**

Les caractéristiques de l'acheteur influencent la probabilité de non-paiement. Les critères d'appréciation du risque sont :

⇒ **Son ancienneté :**

Lorsque la clientèle est constituée d'un portefeuille d'entreprises connues, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertoriés ; elle peut être appréciée et contrôlée. En revanche, toute nouvelle relation commerciale augmente le risque crédit de l'entreprise.

⇒ **Sa localisation :**

La localisation de la clientèle tient un rôle important dans la probabilité de survenance d'un sinistre. Ainsi, même si l'entreprise choisit soigneusement ses clients, elle court néanmoins le risque de ne pas pouvoir recouvrer ses créances, à cause de l'impossibilité de transférer les devises.

De la même façon, une catastrophe naturelle importante dans le pays de l'acheteur peut entraîner un risque de report d'échéance, voire de non-paiement.

⇒ **Son statut :**

L'acheteur est soit une entreprise privée, soit un établissement public ou un gouvernement. Ainsi dans le second cas, le risque est en général, plus faible.

Un acheteur public ne pouvant être déclaré en faillite, le risque sur ce type d'acheteur est toujours politique. En revanche, sur un acheteur privé, le risque peut être commercial ou politique, en fonction du type d'incident.

**SECTION II) LA GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT :**

Pour gérer le risque de crédit, l'exportateur peut suivre trois démarches, non exclusives : la prévention, le transfert, l'auto couverture.

**D) LA PRÉVENTION DU RISQUE :**

Les entreprises ont intérêt, chaque fois que cela est possible, à prévenir le risque de crédit.

1) **Les clients nouveaux** : Avant d'engager toute transaction avec un nouveau client, il est possible d'utiliser quatre filières d'information pour détecter les clients à risque :

- a) **La recherche autonome** : elle s'effectue en questionnant les syndicats professionnels, les réseaux d'agents, les clubs d'exportateurs, les conseillers du commerce extérieur... L'utilisation de cette filière est aisée, mais elle n'est pas très fiable en raison de l'hétérogénéité des sources et de l'absence de contrôle de fiabilité des informations ;
- b) **Les banques** : en ce qui concerne le risque financier, les banques, grâce à leurs réseaux de correspondants, offrent, le plus souvent gratuitement, un service de renseignements commerciaux.
- c) **Les professionnels du renseignement commercial** : les sociétés spécialisées offrent une qualité d'informations et de services tout à fait remarquable.

2) **Les clients connus** :

Le suivi des clients connus de l'entreprise s'effectue aux plans commercial et politique.

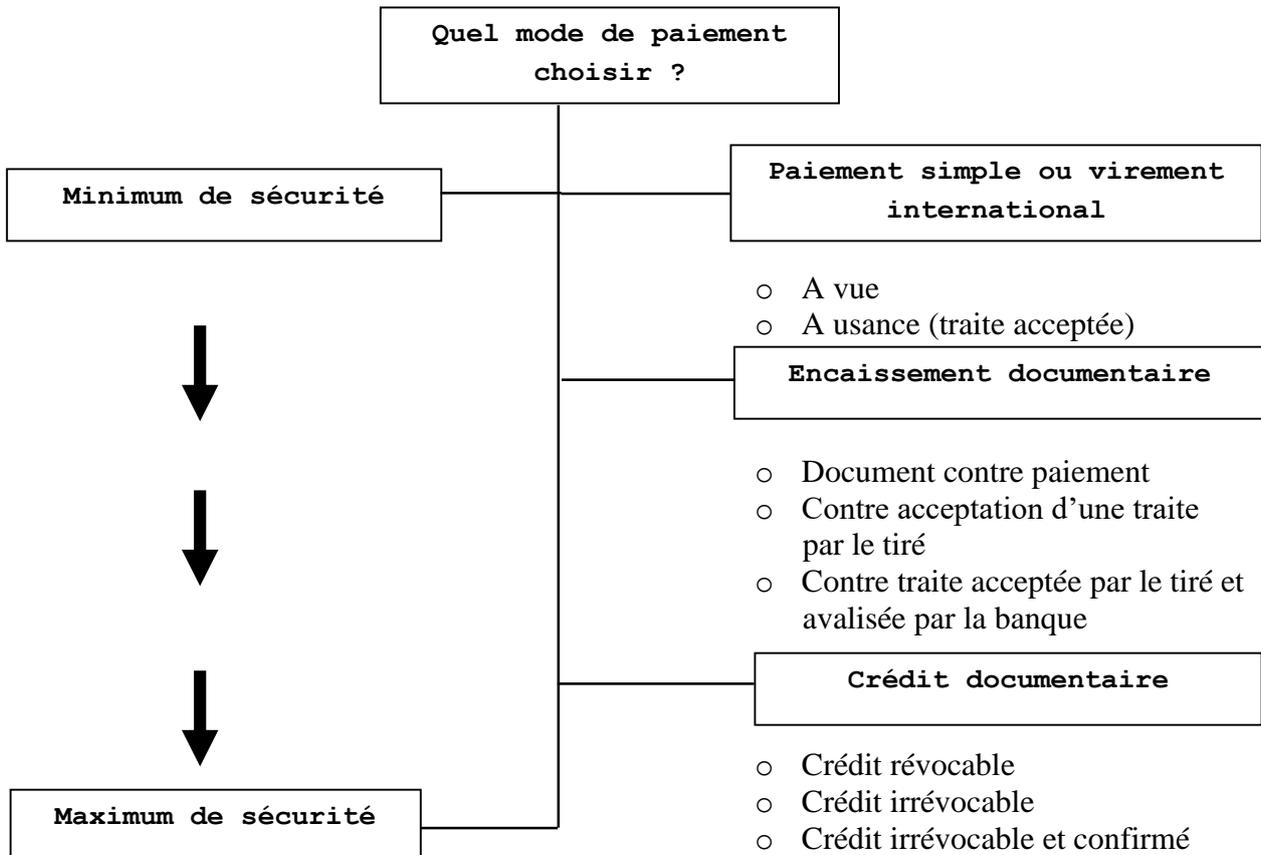
⇒ Suivi du risque commercial ;

⇒ Suivi du risque politique.

## II) L'AUTOCOUVERTURE DU RISQUE :

1) **Le choix des instruments et techniques de paiement** :

La couverture autonome des risques se traduit par le choix des instruments et techniques de paiement que l'entreprise décide d'utiliser. Le schéma ci-après donne un aperçu de la plus ou moins grande sécurité apportée par les différents instruments et techniques de paiement.



Le choix d'instrument et technique de paiement tient compte du rapport de force entre l'exportateur et l'importateur (Ex : les contrats d'achat de la grande distribution ont des Conditions Générales d'achat qu'il est difficile de négocier).

**2) La réserve de propriété :**

Cette clause permet à l'exportateur de ne transférer la propriété du bien vendu qu'après paiement intégral du prix par l'acheteur. Une telle clause n'a d'intérêt que si les produits, soit restent en stock suffisamment longtemps, soit vendus à des utilisateurs professionnels et ont une durée de vie relativement longue. Ainsi, une telle clause est insuffisante en cas de vente de biens de consommation à des centrales d'achat de la grande distribution.

**3) Les mesures :**

Ces mesures se caractérisent pour la majeure partie des entreprises par une dotation à la provision pour le client douteux ou par une affectation des résultats en réserves.

**III) LE TRANSFERT DU RISQUE DE CRÉDIT :**

**A) Le recours à l'assurance :**

Le risque de crédit à l'exportation peut être pris en charge par la SMAEX (Société Marocaine d'Assurance des Exportations) qui est une société marocaine d'économie mixte, au capital de 30 millions de dirhams qui a pour objet la Gestion du Système d'assurance d'Etat à l'exportation.

**B) L'affacturage (factoring) :**

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.

C'est une technique qui permet un transfert de risque du crédit et permet à l'exportateur d'alléger sa trésorerie et sa gestion des comptes client.

L'opération consiste donc pour le fournisseur à céder au factor ses factures en échange de quoi ce dernier lui consentira une avance sous déduction des intérêts et commissions.

Le vendeur accorde au factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances.

Le factor se charge de l'encaissement des créances.

En contrepartie, le factor avance au vendeur le montant des créances cédées moyennant le paiement de commissions.

En cas d'impayés, le risque est assuré par le factor qui ne peut se retourner contre le vendeur.

L'affacturage présente trois avantages principaux :

- ⇒ C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues,
- ⇒ C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur,
- ⇒ C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance sont pris en charge par le factor sauf faute du fournisseur.

**SECTION 5 : PRISE DES MESURES DE RAPPEL ET DE CONCILIATION ;**

Le non-paiement des créances a des conséquences sur la trésorerie de l'entreprise et aussi sur les opérations de change mise en œuvre par l'exportateur.

## I) LES MESURES DE RAPPEL :

Il existe deux types de mesures :

- a) Le premier consiste à envoyer à l'entreprise quelques jours avant l'échéance une lettre qui rappelle qu'une facture arrive à l'échéance. L'exportateur rappelle le mode de règlement et les références de la facture. Ce document doit être rédigé dans la langue du client et avec des termes choisis ;
- b) Le second type concerne les lettres de rappel que l'exportateur doit envoyer après l'échéance.

Ces lettres sont en général en nombre de 3 :

- ⇒ La première rappelle simplement que l'échéance est passée et que le règlement n'a pas été enregistré ;
- ⇒ La seconde constate le non-paiement et utilise un ton plus ferme, elle peut laisser envisager un recours d'ordre juridique en cas d'absence de réaction (à ce stade, il faut cesser les livraisons au client) ;
- ⇒ La troisième lettre constitue une mise en demeure avant le recours contentieux. Elle doit être envoyée en recommandée avec avis de réception.

## II) LES MESURES DE CONCILIATION :

[https://www.youtube.com/watch?v=nllwzGD-Iek&ab\\_channel=Infonet](https://www.youtube.com/watch?v=nllwzGD-Iek&ab_channel=Infonet)

Les exportateurs peuvent recourir au poste expansion économique à la chambre de commerce mixte pour recouvrer leurs créances en mettant en œuvre des procédures de conciliation.

## SECTION 6 : L'ASSURANCE CRDIT :

[https://www.youtube.com/watch?v=k4RT3eCPCts&ab\\_channel=Creden  
do](https://www.youtube.com/watch?v=k4RT3eCPCts&ab_channel=Creden+do)

### I) DÉFINITION DES RISQUES COUVERTS PAR LA SMAEX :

- ⇒ **Le risque crédit ordinaire** : c'est l'insolvabilité du débiteur et sa capacité définitive de régler en totalité ou en partie sa dette. Cette incapacité peut être sous deux formes (soit une clôture d'une procédure judiciaire faillite ou une liquidation judiciaire, soit un arrangement amiable préventif de la faillite).
- ⇒ **Le risque commercial extraordinaire** : c'est un risque commercial lié à des crédits accordés dans des conditions dépassant les délais de paiement en matière d'exportation.
- ⇒ **Le risque politique et catastrophique** : on parle de ces deux risques lorsque le débiteur est incapable d'acquitter sa dette envers l'exportateur (acte ou décision de gouvernement du pays destinataire, survenance dans le pays du débiteur d'une guerre ou d'un cyclone).
- ⇒ **Le risque monétaire de non-transfert** : le sinistre est prouvé s'il y a empêchement ou retardement du transfert des fonds versés par le débiteur suite à des difficultés d'ordre administratif ou réglementaire.

### II) LES TYPES DE POLICES D'ASSURANCE-CRÉDIT :

Il existe trois types de police :

- ⇒ Une police garantie crédit simplifiée : elle est réservée aux PME ;
- ⇒ Une police garantie crédit personnalisée : elle destinée aux exportateurs ;

⇒ Une police PCT : elle couvre les expéditions à des acheteurs publics (les Etats).

### III) LES CONDITIONS DE COUVERTURE :

Pour que l'assuré puisse bénéficier de la couverture de l'assurance, les conditions suivantes doivent être respectées :

- ⇒ La marchandise assurée doit être expédiée et facturée durant la période de la validité de la police et livrée conformément aux conditions du contrat de vente ;
- ⇒ La cause réelle de la défaillance du débiteur doit être liée à la réalisation de l'un des risques couverts par l'assurance-crédit ;
- ⇒ L'assuré et son débiteur doivent se trouver dans une situation administrative régulière en ce qui concerne les réglementations douanières et de change ;
- ⇒ L'assurance-crédit couvre les opérations dont le paiement est effectué par n'importe quel mode de paiement (Ex : chèque, traite, virement, ...) à condition que le délai de règlement n'excède pas 180 jours, à partir de la date d'expédition de marchandise.

#### **Application N° 1**

Pour toute entreprise de taille internationale qui fait des affaires, les transactions internationales font partie intégrante des opérations de l'entreprise elle-même. Votre supérieur vous demande de faire une recherche concernant une nouvelle technologie appelé Blockchain qui va permettre de bouleverser le paiement à l'international.

#### **Annexe :**

La technologie Blockchain promet de faciliter rapidement le traitement des transactions, les sécuriser à l'international et baisser leur coût. Elle s'appuie sur des ledgers (registres) partagés et cryptés qui fournissent une vérification fiable et en temps réel des transactions sans recourir à des intermédiaires tels que des banques correspondantes et des chambres de compensation. La technologie a été initialement utilisée pour prendre en charge la monnaie numérique Bitcoin, mais elle est maintenant explorée pour une grande variété d'applications qui n'impliquent pas que Bitcoin.

Par contre, les techniques documentaires équivalentes sont généralement conclues en trois semaines et plus ; en raison du délai nécessaires pour acheminer les documents physiques via le système bancaire traditionnel.

La blockchain est une nouvelle technologie qui n'est pas encore mature et qui soulève un certain nombre de questions notamment aux niveaux technique et juridique.

- 1) Citer et expliquer les techniques documentaires que l'entreprise peut utiliser pour ces ventes à l'international.
- 2) A partir du texte, déterminer les avantages de la technologie Blockchain par rapport aux techniques documentaires.
- 3) Citer aussi les limites de cette technologie.

4) Quelle différence faites-vous entre risque politique et risque commercial ?

**Corrigé N° 1**

1) Citer et expliquer les techniques documentaires que l'entreprise peut utiliser pour ces ventes à l'international.

- La remise documentaire : est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque (charger, autoriser) pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.
- Le crédit documentaire : est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.
- La lettre de crédit stand-by : est une garantie irrévocable de paiement émis par la banque émettrice à la demande de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger qui ne pourra être actionnée par ce dernier qu'en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

2) A partir du texte, déterminer les avantages de la technologie Blockchain par rapport aux techniques documentaires.

La technologie Blockchain promet de faciliter rapidement le traitement des transactions, les sécuriser à l'international et baisser leur cout. Elle fournit une vérification fiable et en temps réel des transactions sans recourir à des intermédiaires tels que des banques correspondantes et des chambres de compensation.

3) Citer aussi les limites de cette technologie.

La blockchain est une nouvelle technologie qui n'est pas encore mature et qui soulève un certain nombre de questions notamment aux niveaux technique et juridique.

4) Quelle différence faites-vous entre risque politique et risque commercial ?

Le risque politique est un risque lié à la situation économique et politique du pays de destination, ainsi qu'aux événements naturels susceptibles d'empêcher la bonne exécution du contrat (ex : boycotte politique, non transfert des fonds, catastrophe naturelle, ...). Par contre, le risque commercial est un risque lié à la solvabilité du client

(ex : rupture du contrat, non-paiement, retard de paiement, faillite, refus de marchandises...).

### ***Application N° 2***

Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

- 1) Quel est le rôle de la SMAEX dans la gestion du risque client ?
- 2) Quels sont les objectifs des différents instruments de paiement à l'international ?
- 3) « Le chèque de banque est considéré comme un instrument de paiement, c'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. » Quels sont ses avantages et ses inconvénients ?
- 4) Quels sont les avantages et les inconvénients de la remise documentaire ?

**Corrigé N° 2**

1) Quel est le rôle de la SMAEX dans gestion du risque client ?

La SMAEX est un acteur principal de la sécurité des marchés à l'exportation ayant pour objet la gestion du système d'assurance à l'exportation, elle englobe :

- La garantie des risques politiques, catastrophiques et de non transfert
- La couverture des risques commerciaux extraordinaires
- Le partage des risques afférents à toute action commerciale à l'étranger à travers l'assurance foire et l'assurance prospection.

2) Quels sont les objectifs des différents instruments de paiement à l'international ?

Les objectifs des différents instruments de paiement à l'international :

- Permettre aux responsables d'achats, financiers, la maîtrise des aspects relatifs aux Instruments de paiement.
- Négocier et gérer de manière efficace les règlements internationaux avec les banques et les partenaires étrangers.
- Connaitre les différents moyens de paiements internationaux,
- Savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export et en fonction du pays concerné.
- Sensibiliser les acteurs concernés aux risques financiers et aux inconvénients des différents paiements internationaux.
- Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

3) « Le chèque de banque est considéré comme un instrument de paiement, c'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. » Quels sont ses avantages et ses inconvénients ?

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré l'importation</li> <li>• Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement</li> </ul>	<p>L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement a sa banque qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour Paiement, les délais peuvent être longs de plus la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédit ne peut être connu à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion du trésorier mais aussi si le chèque est libelle</p>

4) Quels sont les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilité de mise en œuvre par l'acheteur :</li> <li>• Facilité d'utilisation par le vendeur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délivrance des documents à l'acheteur sans paiement ou sans acceptation de traite.</li> <li>• Refus de l'acheteur de prendre possession des documents et des marchandises. Dans ce cas le vendeur n'est pas payé et se retrouve avec du</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• Les banques ne contrôlent pas les documents comme pour un crédit documentaire.</li><li>• Le coût est faible</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>matériel lui appartenant dans le pays de l'acheteur.</li><li>• Non transfert du paiement vers le vendeur.</li></ul>
---	---

### *Application N° 3*

Pour sécuriser ses transactions commerciales internationales, et compte tenu des risques que présentent les transactions à l'international, **Managem** porte une attention particulière à ses moyens de paiement. En effet, elle se trouve face à 3 situations dans lesquelles, vous êtes tenus de proposer le mode de paiement le plus adéquat.

- **Situation 1**

L'entreprise signe un nouveau contrat avec un nouveau client situé en Asie

- **Situation 2**

L'entreprise vend des articles à un client qu'elle juge de confiance depuis 10ans.

- **Situation 3 :**

L'entreprise vient de conclure un contrat de vente avec un client situé dans un pays dont la stabilité politique est fébrile.

- 1) Indiquer le mode de paiement le plus adéquat pour les situations ci-dessus.
- 2) Pour mieux gérer le risque, on peut transférer le risque par affacturage et par forfaitage.  
Quelle est la différence entre ces deux techniques ?
- 3) Expliquer et schématiser le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

**Corrigé N° 3**

- 1) Indiquer le mode de paiement le plus adéquat pour les situations ci-dessus.
- Situation 1 : crédit documentaire irrévocable (accepté la réponse remise documentaire contre acception d'une traite avalisée
  - Situation 2 : encaissement simple
  - Situation 3 : crédit documentaire irrévocable et confirmé
- 2) Pour mieux gérer le risque, on peut transférer le risque par affacturage et forfaitage, quelles différences peut-on indiquer entre ces deux techniques ?
- **Affacturage** : c'est une société dont l'activité est le recouvrement des créances.
  - **Forfaitage** : est une technique de financement et de transfert de risque qui consiste en la vente sans recours des créances commerciales détenues sur un client étranger.
- 3) Expliquer et schématiser le crédit documentaire irrévocable et confirmé.  
Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est une technique de paiement qui permet de couvrir l'exportateur contre le risque politique où la banque émettrice s'engage à payer contre documents et en cas de risque politique la banque confirmatrice, désignée par l'importateur dans le pays de l'exportateur, réalise la suite de l'opération.

Schéma :

Le schéma doit contenir l'importateur, l'exportateur la banque émettrice, la banque notificative et la banque confirmatrice doit être désignée dans le pays de l'exportateur en cas de risque politique

L'importateur fait l'ouverture chez la banque émettrice, notifie le Credoc

L'exportateur envoie la marchandise, présente les documents via la banque notificatrice

Après réception et vérification des documents la banque émettrice paie

En cas de risque politique c'est la banque confirmatrice qui prend en charge le paiement et devient responsable

**Application N° 4**

MIDAV souhaite vous consulter sur l'adéquation de la technique de paiement avec la situation du nouveau client VETVET qui vient de passer sa première commande.

Voici un extrait de l'appréciation du risque du Chili :

La dépendance à la production et au prix du cuivre continue de freiner la croissance chilienne

En 2016, la croissance devrait rester stable tirée par le commerce extérieur, hors exportations minières qui restent encore affectées par la baisse du prix des matières premières, le cuivre principalement (le secteur minier représente près de 19% du PIB). .....

Le Chili a souvent été loué pour sa stabilité politique. Deux coalitions y structurent le système partisan et gouvernent depuis deux décennies, .....

Extrait des études économiques de la Coface , Dernière mise à jour : Janvier 2016

**TRAVAIL A FAIRE :**

- 1) Quels sont les risques de ce pays ?
- 2) Quelle est la technique de paiement et le moyen de paiement les plus adaptés à la situation
- 3) Supposons que MIDAV a choisi comme technique de paiement la remise documentaire Définir la remise documentaire ?
- 4) La banque de votre client connaît certaines difficultés et ne peut pas payer, vous avez demandé à votre banque de le faire.  
Est-ce que votre banque est tenue de vous payer ? Justifier votre réponse.

**Corrigé N° 4**

- 1) Quels sont Les risques de ce pays.

Risque économique et risque politique

- 2) Quelle est la technique de paiement et le moyen de paiement les plus adaptés à la situation.

La technique de paiement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Le moyen de paiement : chèque certifié ou traite avalisée

Le client est nouveau, M.C.I ne peut pas avoir confiance en lui

- 3) Supposons que MIDAV a choisi comme technique de paiement la remise documentaire. Définir la remise documentaire.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.

- 4) La banque de votre client connaît certaines difficultés et ne peut pas payer, vous avez demandé à votre banque de le faire.

Est-ce que votre banque est tenue de vous payer ? Justifier votre réponse.

Non, dans le cadre de la remise documentaire, les banques ne sont pas engagées à payer.