

Le **petit** **2009/10** **export**

G. Legrand • H. Martini

Logistique
Contrats
Risques
Financements

IMPORT
EXPORT

Ouvrage recommandé par

coface

DUNOD

Le
petit
export

Consultez nos catalogues sur le Web



www.dunod.com

Des mêmes auteurs chez le même éditeur

Gestion des opérations import/export

- Manuel
- Corrigés

Dans la collection Tout en fiches

Commerce international

Chez Revue Banque Édition

- L'assurance-crédit dans le monde, Hubert Martini
- Credoc, LCSB, garanties et cautionnement, guide pratique, Hubert Martini, Dominique Deprée, Joanne Klein-Cornede

Le
petit
export

Ghislaine Legrand • Hubert Martini

2009/10

DUNOD

Autres ouvrages disponibles

Le petit compta

S. et Ch.-E. Godart, P. Pinteaux

Le petit droit des sociétés

L. Siné

Le petit finance

F. Briot

Le petit fiscal

E. Disle, J. Saraf

Le petit IFRS

R. Obert

Le petit paie

J.-P. Taïeb

Le petit social

V. Roy

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, Paris, 2009
ISBN 978-2-10-053759-4

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

- Fiche 1** • Les incoterms
- Fiche 2** • La logistique internationale
- Fiche 3** • Le transport maritime
- Fiche 4** • Le transport aérien
- Fiche 5** • Les transports terrestres
intercontinentaux
- Fiche 6** • Les assurances transport
- Fiche 7** • Les opérations de dédouanement
- Fiche 8** • Les opérations
intracommunautaires
- Fiche 9** • Les régimes économiques douaniers
- Fiche 10** • Les contrats de commerce courant
- Fiche 11** • Panorama des risques
- Fiche 12** • Principes généraux de l'assurance crédit
- Fiche 13** • Risque de change
- Fiche 14** • Couverture du risque de change
- Fiche 15** • Les instruments et techniques de
paiement
- Fiche 16** • Zoom sur le crédit documentaire
- Fiche 17** • Zoom sur lettre de crédit stand-by
- Fiche 18** • Le financement à court terme
- Fiche 19** • Les cautionnements et garanties
internationales
- Fiche 20** • Les financements hors commerce
courant

Fiche 1

Les incoterms 2000

Définition

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (**International Commercial Terms**), et sont définis par la Chambre de commerce Internationale.

Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (exemple : FOB Le Havre).

Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.

Classification des Incoterms

Catégories Incoterms	Sigles	Point de transfert de frais	Points de transfert de risques
Tous modes de transport	EXW à l'usine (VD) ⁽¹⁾	Locaux du vendeur Remise au 1 ^{er} transporteur	
	FCA Free Carrier (VD)		
	CPT Carriage Paid To... (VD)	Au point de destination convenu	Remise au 1er transporteur
	CIP Carriage Insurance Paid to (VD)	Au point de destination convenu assurance incluse	
	DDU Delivered Duty Unpaid (VA)	À destination au point de livraison convenu, non dédouané	Au point de livraison convenu
	DDP Delivered Duty Paid (VA)	À destination au point de livraison convenu, formalités de douane et droits acquittés	
Transport maritime	FOB Free On Board (VD)	Au passage du bastingage au port de départ	
	CFR Cost and Freight (VD)	Au port de destination convenu avant le déchargement	Au passage du bastingage dans le port de départ
	CIF Cost, Insurance, Freight (VD)	Au port de destination convenu assurance	
	DES Delivered Ex Ship (VA)	comprise, avant le déchargement	Au port de destination, à bord du navire
	DEQ Delivered Ex Quay (VA)	Au port de destination convenu après déchargement	Au port de destination, sur le quai
	FAS Free Along Side Ship (VD)	Au port de départ, le long du navire	
Transport terrestre	DAF Delivered At frontier	Au point frontière indiqué	

(1) VD : vente départ
VA : vente arrivée

Répartition des frais selon l'incoterm retenu

Frais	EXW	FAS	FCA	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DES	DEQ	DDU	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement sur camion, wagon, empotage au départ	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement jusqu'au port, aéroport ou plate fore de groupage au départ	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Formalités douanières export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Opérations de chargement du transport principal	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
TRANSPORT PRINCIPAL	A	A	A	A	V	V	V	V	V / A	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V / A	V	V	V	V
Opérations de déchargement du transport	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Formalités douanières import, droits et taxes	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-acheminement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V
Déchargement à l'usine ou au lieu convenu	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A

□ Frais à la charge de l'acheteur A

■ Frais à la charge du vendeur V

Partage entre acheteur et vendeur compte tenu de la localisation géographique

Choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur.

Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique.

Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.

Fiche 2

La logistique internationale

Enjeux de la logistique internationale

Le choix de la solution transport se fait en fonction de contraintes commerciales, géographiques et techniques liées à la nature de la marchandise.

Les expéditeurs doivent mettre en place des solutions qui assurent la sécurité des marchandises et des délais, au meilleur coût possible.

Les intervenants dans la chaîne logistique sont des transporteurs, des mandataires ou des commissionnaires de transport qui se chargent de la réalisation de l'opération ainsi que du dédouanement dans certains cas.

Comparaison des statuts des intervenants

Commissionnaire	Transitaire
Nature de la mission organise et coordonne le transport en choisissant les sous-traitants est responsable de ses fautes ainsi que de celles de ses substitués obligation de résultats	Nature de la mission exécute les ordres de son client (mandant) ne choisit pas les transporteurs et n'est responsable que de ses propres fautes obligation de moyens
Professions concernées groupeur aérien ou maritime affréteur routier	Professions concernées transitaire, agents de liaison entre deux modes de transport agent aérien transitaires portuaires agent maritime consignataire du navire

Facturation des opérations

La facture du transporteur ne comprend aucune particularité hormis l'exonération de TVA à l'exportation.

La facture du transitaire ou du commissionnaire fait apparaître des frais spécifiques :

- à l'importation notamment, elle reprend le montant de la liquidation douanière (droits de douane, TVA et taxe parafiscale éventuelle) ;
- à l'exportation, tous les frais liés à une opération d'exportation, tout comme la facture commerciale elle-même ne sont pas soumis à TVA.

Le crédit d'enlèvement se calcule à raison de 0,25 % sur les premiers 1 500 euros, puis 0,1 % sur le reste de la liquidation. Celui-ci devrait être bientôt supprimé pour alléger la trésorerie des opérateurs.

Les opérations intracommunautaires font l'objet d'un traitement fiscal spécifique (voir fiche n°8).

Catégories de frais afférents aux opérations export/import des transitaires

Libellés	Régime TVA à l'importation	Régime TVA à l'exportation
Sommes acquittées au titre des droits ou des taxes à la douane	Non taxable	Ce libellé n'existe pas à l'exportation
Frais du commissionnaire en douane : – commission d'intervention – crédit d'enlèvement – avance de fonds – vacation et TID	Taxable	Non taxable
Frais afférents au transport : commission de transport transport principal passage portuaire taxe de téléphone, fax... assurance camionnage arrivée	Taxable pour ce qui lié à une opération sur le territoire fiscal	Non taxable

La TVA calculée sur les montants taxables est due à l'administration fiscale à la différence de la TVA perçue sur le montant de l'importation, due et versée à la douane en même temps que les autres éléments de la liquidation douanière

Types de contrat

On distingue trois possibilités hormis le transport pour compte propre :

- **l'expédition exclusive** : le contrat de transport est passé entre le chargeur (exportateur ou transitaire) et le transporteur lui-même, soit en envoi de détail (messagerie) ou en envoi complet (camion, wagon ou conteneur complet) ;
- **le groupage** : un groupeur intervient pour rassembler une quantité suffisante de marchandises d'origine différente, pour réaliser un envoi sur la même destination ;
- **l'affrètement** : l'expéditeur loue un moyen de transport (navire) pendant une période donnée ou pour un voyage déterminé.

Les risques liés aux opérations de transport (vol, perte, détérioration) doivent être couverts par une assurance spécifique. Un emballage et un marquage adaptés, souvent soumis à une norme, minimisent ce risque.

Fiche 3

Le transport maritime

Les règles de La Haye (1924) et la Convention de Hambourg (1992) régissent le transport maritime international. Le transport par mer s'organise soit en conventionnel soit en conteneur complet ou de groupage. Le groupage permet de rassembler les petites expéditions et de les placer en conteneur : le LCL (*Less than a Container Load*) s'oppose au (*Full Container Load*) FCL ou conteneur complet.

Le prix du fret maritime comprend un certain nombre de frais portuaires au départ et à l'arrivée repris par les *liner terms* ou conditions de ligne.

Taxation du fret

Modes d'expédition	Détail des frais de transport
Fret conventionnel	Fret de base à l'unité payante (tonne ou m³) à l'avantage du navire, surcharge combustible (BAF) et surcharge monétaire (CAF), frais de sécurisation du fret, frais particuliers dus à l'encombrement ou aux spécificités de la marchandise. Exemple : – Si une marchandise pèse 3T et représente 4 m³, on retiendra l'UP de 4 m³, soit l'unité la plus élevée. – Calcul du fret : Fret de base : 50 USD et 4 UP : 200 USD BAF : + 10% et CAF : + 15% : $200 \times 1,1 \times 1,15 = 253$ USD. Le fret net est donc de 253 USD
Fret par conteneur complet (FCL/FCL)	– Tarification forfaitaire par conteneur incluant les frais d'emportage, de dépotage, les frais de mise à disposition. – Frais d'embarquement CSC (<i>Container Service Charges</i>) et frais de débarquement (<i>Terminal Handling Charge</i>)
Fret par conteneur de groupage (LCL/LCL)	– Frais d'emportage par le transitaire au départ et de dépotage à l'arrivée – Tarification identique au conventionnel

Liner terms ou conditions de ligne

Les conditions de ligne fixent en fonction des usages des ports notamment les conditions précises du fret maritime et précisent utilement les frais inclus ou non inclus dans le prix du transport maritime. Ces *liner terms* sont spécifiquement liés au contrat de transport et ne doivent pas être confondus avec les incoterms, liés au contrat de vente.

Répartition des frais entre navire et marchandise

Catégories de frais		Bord	Sous-palan	Long du bord	quai
Rapprochement depuis le quai ou le magasin	Sens de lecture 				
Mise à l'aplomb des palans					
Prise en charge sous palan, élingage, accrochage					
Hissage, Virage aménage					
Arrimage dans le bateau					
CALE					
Désarrimage, Elingage accrochage					
Hissage, virage, descente à l'aplomb sur le quai					
Mise à quai, décrochage, désélingage, livraison le long du bord du navire					
Évacuation vers le quai ou le magasin					
Allotissement, stockage, gardiennage					
A la charge de la marchandise		Bord	Sous palan	Long du bord	quai

Le connaissance maritime : Bill of lading

Le *Bill of Lading*, B/L, apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document qui permet en plus de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il est dit « négociable ». La forme du B/L la plus utilisée est par conséquent la forme « à ordre ».

Connaissance FIATA (FBL) <i>Fiata Bill of Lading</i>	Il est émis pour l'ensemble du transport par un transitaire
Connaissance de transport combiné (CTBL) <i>Combined Transport Bill of Lading</i>	Il est émis pour l'ensemble du transport par un transporteur responsable de toutes les opérations
Connaissance direct (TBL) <i>Trough Bill of Lading</i>	Il constitue un contrat unique qui couvre la totalité des transports mais chaque intervenant est responsable de la partie logistique, qu'il prend en charge

Formalités en cas de retard ou d'avaries

Il est nécessaire de porter des réserves sur le document de transport pour les dommages apparents et de formuler des réserves écrites dans les trois jours suivant la livraison par LRA.⁽¹⁾ La perte totale ne requiert aucune formalité spécifique.

(1) LRA: Lettre recommandée avec accusé de réception

Fiche 4

Le transport aérien

La Convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le Protocole de La Haye du 28 septembre 1955 uniformisent les règles du transport aérien international.

Deux organisations, l'IATA et l'ATAF⁽¹⁾ définissent les conditions de transport et en particulier, les règles liées à la sécurité.

Tarification du fret aérien

La plupart des marchandises expédiées par la voie aérienne font l'objet de groupage et sont remises sous forme d'ULD (unités de chargement) par les groupeurs aux compagnies de transport. Les autres expéditions se font en exclusivité au tarif général cargo.

Tarification du fret aérien	Observations
Tarif général	Tarif proposé par les compagnies par tranches de poids dégressives, au kg de marchandise transportée Application du rapport poids-volume de 1T pour 6 m³. Le calcul est le suivant : on divise le volume global de l'envoi par 6 pour obtenir le poids théorique. On retient le poids le plus élevé, soit le poids théorique soit le poids réel pour appliquer le tarif Application de la règle du « payant-pour » qui permet au chargeur de payer pour une tranche de poids supérieure et de bénéficier de la dégressivité du tarif
Groupage	Les groupeurs sont en mesure de négocier auprès des compagnies, des tarifs plus avantageux dont ils font bénéficier leur client. Les règles précédentes s'appliquent
Tarification des ULD	Ce sont les tarifs dont bénéficient le plus souvent les groupeurs auprès des compagnies, lorsqu'ils remettent des unités de chargement complètes Un forfait de base correspond à un poids forfaitaire, les kilos supplémentaires sont taxés en plus

Des intégrateurs proposent également des prestations de fret express sur toutes les destinations qui font l'objet de tarifs et de procédures de dédouanement spécifiques. Il s'agit pour l'essentiel de documents, d'échantillons ou de marchandises de très grande valeur mais de faible poids.

(1) IATA : International Air Transport Association

ATAF : Association des transporteurs aériens de la zone franc.

La lettre de transport aérien (LTA)

C'est l'agent de fret qui émet ce document ou la compagnie aérienne pour les expéditions exclusives. Le n° de vol atteste de l'expédition de la marchandise. La LTA fait par ailleurs apparaître les taxes spécifiques comme les taxes d'émission et les taxes de sécurisation du fret.

Dans le cadre du groupage, **une LTA mère**, *Master Air Way Bill*, est établie entre la compagnie et le groupeur pour la totalité de l'envoi. Chaque expéditeur reçoit **une LTA fille**, *House Air Way Bill*, émise par le groupeur et reprenant le numéro de la LTA mère.

Dans la pratique, les compagnies aériennes vérifient les poids, dimensions et l'état apparent des marchandises qui engagent leur responsabilité. Elles refusent de fait tous les colis apparemment endommagés. Il est donc très rare d'avoir des réserves au départ portées sur une LTA.

La LTA n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Dans le cadre d'un crédit documentaire, le transitaire exigera une « lettre de cession bancaire » pour délivrer la marchandise entre les mains du destinataire.

Différents types de LTA

LTA neutre	Ne porte pas les coordonnées du transporteur
LTA compagnie aérienne :	Coordonnées du transporteur aérien qui émet le document
LTA de groupage	Coordonnées de l'agent de fret (commissionnaire de transport)

Formalités en cas de perte ou d'avaries

Les avaries et pertes partielles doivent être déclarées dans les 14 jours à la compagnie qui doit contresigner ces réserves. Le retard fait l'objet d'une protestation écrite dans un délai de 21 jours à compter de la date théorique de mise à disposition. La perte totale ne requiert aucune formalité spécifique.

Fiche 5

Les transports terrestres intercontinentaux

Différents modes de transport

On citera tout d'abord le **transport fluvial** dont le développement se heurte à la lenteur caractéristique de la voie d'eau et aux infrastructures limitées à certains grands axes (Nord-Sud de l'Europe ou le bassin Rhénan par exemple).

Le **transport ferroviaire** compétitif sur des distances importantes a fortement amélioré son offre avec des trains express ou rapides (Rapidèges en Europe) pour offrir des prestations plus attractives.

Le **transport routier** très développé sur toutes les destinations d'Europe occidentale et de l'Est offre des avantages sur les courtes et moyennes distances et fournit une prestation en porte à porte qui justifie souvent son emploi.

Le développement du ferroutage est une alternative que de nombreux pays s'efforcent de développer pour améliorer la sécurité des transports et préserver l'environnement.

Le choix de la solution définitive tient compte des impératifs de l'entreprise en terme de coûts et de sécurité des délais ainsi qu'en terme de flux.

Transport ferroviaire

La convention CIM signée en 1980, à Berne soumet le transport ferroviaire international à un ensemble de règles complété par des règlements plus spécifiques. La lettre de voiture CIM est émise pour chaque envoi et le timbre de la gare expéditrice atteste de la prise en charge de la marchandise par la compagnie de chemin de fer.

Services offerts	Tarification
Opérations de douane Contre-remboursement Services logistiques : plate-formes de distribution, création d'ITE ⁽¹⁾ , locations d'entrepôts... Services à délai garantis et trains rapides Transports spéciaux : céréales, vins, masses indivisibles, automobiles... Transport combinés rail-route et transports combinés-conteneurs	La convention CIM ne prévoit pas de tarification. Chaque pays applique des tarifs et des prestations qui lui sont propres. L'étude des coûts doit donc se faire sur mesure en testant éventuellement plusieurs itinéraires La messagerie (Sernam) pour des envois dits de détail (moins de 5 tonnes) fait l'objet d'une tarification spécifique

(1) ITE : Installations terminales embranchées

Formalités en cas de perte ou de retard

Les dommages apparents font l'objet d'un procès-verbal établi par le transporteur que le destinataire doit vérifier avant de l'accepter. Les dommages non apparents doivent faire l'objet d'une déclaration dans les 7 jours qui suivent l'acceptation de la marchandise. Les retards doivent faire l'objet d'une réclamation dans les 60 jours.

Transport routier

La convention de Genève de 1956 signée par la plupart des pays européens, dite convention CMR, encadre le transport routier international de marchandises. La lettre de voiture internationale CMR est émise pour chaque expédition et signée du transporteur.

Les services offerts	La tarification
Depuis 1993, date de l'ouverture des marchés, la pression concurrentielle a amené à offrir des services logistiques plus complets qui dépassent le simple cadre du transport : – entreposage, – allotissement – plate-formes logistiques – dédouanement – suivi en temps réel des expéditions, – contre-remboursement	Absence de tarification de référence, chaque prestataire définit ses propres tarifs en appliquant toutefois deux règles : – rapport poids volume de 1T pour 3m³ règle du payant-pour Des surcharges spéciales peuvent être comptabilisées pour colis lourds, encombrants ou dangereux – comme principe libre négociation des tarifs

La convention CIM ne règle pas les problèmes liés au chargement et au déchargement des marchandises, modalités qui doivent être négociées et vérifiées dans le contrat de transport.

Les incoterms 2000 ont de ce point de vue éclairci les obligations de l'acheteur et du vendeur sur les opérations de chargement et de déchargement. Il convient de s'y référer en cohérence avec le contrat de transport.

Formalités en cas d'avaries ou de retard

Les dommages apparents sont constatés de façon contradictoire et les dommages non apparents doivent faire l'objet de réserves dans les 7 jours suivant la livraison. Les retards doivent être notifiés par écrit au plus tard dans les 21 jours de la mise à disposition théorique de la marchandise.

Fiche 6

Les assurances transport

Responsabilité des transporteurs

Cette responsabilité est présumée dès la prise en charge de la marchandise quand au respect des délais et au bon état des marchandises transportées. Cependant ce principe doit être tempéré compte tenu du fait que les transporteurs peuvent s'exonérer pour des causes générales ou particulières d'une part et que par ailleurs les limites d'indemnisation sont souvent insuffisantes pour dédommager correctement le chargeur.

Causes d'exonération et les limites d'indemnisation

Mode de transport	Causes d'exonération	Limites d'indemnisation
Maritime	– innavigabilité du navire, – fautes nautiques, – actes de sauvetage – faits non imputables au transporteur – grèves, <i>lock-out</i> – vices propres de la marchandise – vices cachés du navire – faute du chargeur	Règles de La Haye : 2 DTS par kilo ou 666 DTS⁽¹⁾ par colis Règles de Hambourg : 2,5 DTS par kilo ou 835 DTS par colis
Aérien	– faute de la partie lésée – preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises. – <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure. – <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants	17 DTS par kilo calculés sur le poids brut de la marchandise possibilité de déclarer une valeur assurée (surcoût) ou une déclaration d'intérêt à la livraison
Routier	– <i>Causes générales</i> : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure – <i>Causes particulières</i> : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants	– 8,33 DTS par kilo de poids brut – possibilité de déclaration de valeur ou d'intérêt à la livraison – les limites de responsabilité tombent également en cas de faute lourde du transporteur

(1) Droits de tirage spéciaux 1 DTS ≈ 1,56 USD

Ferroviaire	– <i>Causes générales</i> : faute de l'ayant-droit ou ordre de celui-ci, circonstances inévitables – <i>Causes particulières</i> : transport en wagon découvert, absence ou défectuosité de l'emballage, défectuosité du chargement mentionné sur la LVI, risque inhérent à la marchandise, animaux vivants...	– 17 DTS par kilo de poids brut en cas de perte totale – réparation du préjudice subi en cas de retard dans la limite de trois fois le prix du transport – indemnité en cas d'avarie compte tenu de la dépréciation de la marchandise
-------------	---	---

Principales polices d'assurance sur facultés (marchandises)

Assurances maritimes	
Avaries communes : elles résultent d'actions entreprises pour sauver la cargaison et le navire	Garantie FAP Sauf : couvre les avaries communes et quelques avaries particulières énumérées limitativement par la police
Avaries particulières : elles concernent la marchandise et uniquement les ayants droit de ces marchandises	Garantie tous risques qui couvre les avaries communes et la plupart des avaries particulières Risques de guerre et assimilés couverts par des avenants

Assurance du transport aérien
Police tiers chargeur : assurance de base tous risques, proposée par la compagnie aérienne ou le groupeur
Garantie des risques de guerre à part et garantie des « accidents caractérisés » possible pour les événements majeurs

Assurance du transport terrestre
Police d'assurance tous risques Police « accidents caractérisés » Risque de guerre couvert à part

Exclusions

Tous les dommages ne sont pas couverts par exemple, le préjudice commercial, les préjudices indirects et les dommages causés à d'autres personnes ou à d'autres biens. Le défaut d'emballage, le vice propre de la marchandise, la faute intentionnelle de l'assuré n'ouvrent pas le droit à l'indemnisation.

Fiche 7

Les opérations de dédouanement

Obligations déclaratives

Tout importateur ou exportateur de marchandises doit réaliser une déclaration de détail sur un formulaire appelé **Document Administratif Unique** (DAU). Cette déclaration peut être manuelle ou informatisée sur système SOFI⁽¹⁾. Une fois validée, cette déclaration engage la responsabilité du déclarant. Les entreprises peuvent confier leurs opérations de douane à un commissionnaire en douane agréé.

Éléments de la déclaration

Trois éléments principaux apparaissent qui déterminent le montant des droits de douane à l'importation et l'application des mesures de contrôle du commerce extérieur.

Valeurs	Valeur en douane à l'importation : valeur de la marchandise à l'entrée dans l'Union européenne : exemple CIF Bordeaux Valeur en douane à l'exportation : valeur de la marchandise hors taxes lorsqu'elle quitte le territoire national : exemple FOB Le Havre Valeur statistique à l'importation : valeur de la marchandise à la frontière franco-française Valeur statistique à l'exportation : valeur de la marchandise lorsqu'elle quitte le territoire national
Espèce	Numéro de nomenclature du produit défini dans le cadre du Système Harmonisé (SH) et de la Nomenclature Générale des Produits (NDP) Ce numéro doit être déterminé selon la nature et les caractéristiques du produit En cas de difficulté le déclarant peut solliciter un Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC) qui engage l'administration douanière
Origine	L'origine du produit est déterminée en fonction du dernier lieu de transformation économiquement justifiée dans une entreprise équipée à cet effet et ayant abouti à la création d'un nouveau produit L'origine permettra le traitement différencié des produits lors de leur importation : application de droits réduits par exemple

La déclaration est accompagnée en général de la facture commerciale et du formulaire DV1 (déclaration de valeur) ainsi que du document de transport. Lorsqu'un document est manquant, la procédure D48 permet de libérer la marchandise et de régulariser la déclaration dans un délai d'un mois.

(1) Système d'ordinateurs pour le fret international

Liquidation douanière

C'est l'ensemble des droits et taxes acquittés à l'administration douanière à l'importation : droits de douane, taxes parafiscales éventuelles, droit anti-dumping, droits d'accises, TVA. La liquidation peut bénéficier de deux facilités de paiement : le crédit d'enlèvement et le crédit de droits qui permettent de différer le paiement.

Principaux éléments de la liquidation

Droits et taxes	Assiettes de calcul	Finalité
Droits de douane	Valeur en douane	Protéger l'activité industrielle au sein de l'Union européenne
TVA	Valeur en douane+droits de douane+ tous les frais jusqu'au premier lieu de destination ou lieu de dédouanement	Impôt sur ce qui est consommé sur le territoire fiscal
Taxes parafiscales	Assiette <i>ad hoc</i> , très souvent la valeur franco frontière française	Protéger des activités nationales sensibles à la concurrence internationale (ex : la pêche)

Procédures de dédouanement

La procédure de droit commun contraint le déclarant à faire une déclaration pour chaque opération.

Des procédures simplifiées permettent de regrouper l'ensemble des déclarations sur une période donnée à condition de respecter les conditions fixées par la douane et de permettre des contrôles satisfaisants.

Principales procédures simplifiées

Procédures	Entreprises concernées	Modalités
Procédure simplifiée au bureau	Tout importateur ou exportateur et les commissionnaires en douane	Déclarations anticipées et maintien du passage au bureau de douane
Procédure de dédouanement à domicile	Tout importateur ou exportateur hormis les tiers désignés pour la déclaration	Enlèvement immédiat sans passage au bureau de douane
Procédures de dédouanement express	Procédure destinée aux sociétés de fret express	Utilisation de l'EDI et des données commerciales disponibles pour la déclaration

La télé-procédure DELTA-D permet depuis mai 2006 la dématérialisation, à l'importation, des procédures de dédouanement domicilié. Les informations sont communiquées grâce à l'EDI en continu. À la fin de l'année 2006 DELTA-D devrait s'appliquer aux importations.

Fiche 8

Les opérations intracommunautaires

Spécificité des opérations au sein de l'Union européenne

Les échanges intracommunautaires ne sont plus soumis aux contrôles douaniers depuis le 1er janvier 1993. Les échanges sont des livraisons ou des acquisitions intracommunautaires soumises au régime de la TVA intracommunautaire et à des obligations déclaratives spécifiques.

Régime fiscal des échanges intracommunautaires

Les livraisons sont réalisées hors taxes et la TVA déclarée par l'acquéreur du bien au taux en vigueur dans son pays. Par exemple, une livraison de marchandises en provenance d'Italie sera déclarée par l'acquéreur français qui acquittera au fisc local la TVA à 19,6 %.

La **déclaration de chiffres d'affaires CA3 ou CA4** fait apparaître ces opérations. Le déclarant doit également remplir une **déclaration d'échanges de biens, DEB** qui permet un contrôle fiscal et l'établissement des statistiques intracommunautaires. La DEB couvre le mois civil au cours duquel la TVA est devenue exigible et doit être remise au plus tard dans les 10 jours suivants la période de référence.

Les niveaux d'obligation de la DEB

Introduction	Niveau d'obligation	Expédition
Déclaration détaillée Valeur statistique obligatoire	1	Déclaration détaillée Valeur statistique obligatoire
2 300 000 €		2 300 000 €
Déclaration détaillée Valeur statistique facultative	2	Déclaration détaillée Valeur statistique facultative
230 000 €	Seuil de simplification	460 000 €
Déclaration simplifiée	3	Déclaration simplifiée
150 000 €	Seuil d'assimilation	150 000 €
Pas de déclaration	4	Déclarations des ventes par client

Facture commerciale

La facture doit mentionner obligatoirement le n° d'identifiant à la TVA du destinataire de la marchandise et du vendeur et la mention « exonération de TVA art. 262 ter du CGI ».

Taxation des prestations de services et du travail à façon

Les prestations de service et en particulier les opérations de **transport intracommunautaires** doivent être taxées dans l'état membre de départ sauf si le preneur est situé dans un autre état membre.

Exemple : *un transporteur belge réalise un transport Anvers/Paris pour le compte d'une entreprise française, la TVA sera acquittée directement par le preneur français au taux français, la facture du transporteur belge est hors taxes. Si au contraire transporteur et preneur sont situés tous les deux en France, la facture est TTC et la TVA réglée par l'entreprise preneuse au transporteur.*

Le travail à façon est traité comme une livraison de biens. Après transformation des matériaux fournis par le donneur d'ordre, le façonnier réexpédie les produits finis en établissant une facture hors taxes pour le montant de ses prestations. La taxation aura lieu dans le pays du donneur d'ordre au taux du pays en vigueur.

Incoterms opérationnels dans le cadre des échanges intracommunautaires

Les déclarations et les contrôles douaniers étant supprimés, la dimension douanière des incoterms perd son intérêt dans le cadre des échanges intracommunautaires. Il est donc conseillé de se limiter aux incoterms suivants qui continuent d'être significatifs sur le point de transfert de frais et de risques.

Incoterms	Famille	Point de transfert de risques	Point de transfert de frais
EXW	E	Usine du vendeur	Usine du vendeur
FCA	F	Départ	Lors de la remise au transporteur
CPT/CIP	C	Départ	Après le transport principal (CPT) et l'assurance (CIP)
DDU/DDP	D	Arrivée	À l'arrivée dans les locaux de l'acheteur : ce sont de fait des hors taxes

Fiche 9

Les régimes économiques douaniers

Les régimes économiques douaniers placent la marchandise soit dans une situation juridique définitive, importation ou exportation, soit dans une situation qui devra par la suite être apurée, un régime économique.

Régimes de transit			
	Champ d'application	Documents liés au régime	Exemples
Transit communautaire externe	Il concerne les marchandises non mises en libre pratique et circulant dans l'UE	DAU (T1)	Transport de Rotterdam à Paris
Transit communautaire interne	Régime maintenu dans les échanges avec les DOM, entre les Dom, entre l'UE et les pays de l'AELE	DAU T2	Transport depuis l'Allemagne vers la France traversant le territoire suisse
TIR Transit international routier	Régime utilisé pour le transport par route ou fer, entre les pays signataires de la convention TIR.	Carnet TIR	Transport depuis la Roumanie vers la France
Régimes d'utilisation de la marchandise			
	Champ d'application	Documents liés au régime	Exemples
Exportation temporaire	Réimportation en exonération de droits et de taxes de marchandises ayant été utilisées dans un pays tiers	Déclaration puis réimportation	Utilisation sur le territoire canadien, d'un matériel industriel d'origine UE, puis retour
Admission temporaire	Importation pour une durée limitée à 24 mois, d'une marchandise qui sera utilisée en UE, puis réexportée en l'état.	Déclaration et DAU IM6	Matériel d'exposition ou pédagogique utilisé en UE puis retourné aux États-Unis (exonération totale) ou utilisation en UE d'un matériel industriel puis retour dans le pays d'origine, hors UE (exonération partielle).
Régime ATA	Utilisation de produits à l'étranger lors des tournées de prospection et réimportation en franchise de droits et de taxes	Carnet ATA composé sur mesure en fonction des pays concernés. Cautionnement par le BICC ⁽¹⁾	Prospection en Roumanie avec transit par la Hongrie.

Régimes d'entreposage			
	Champ d'application	Documents	Exemples
Entreposage à l'importation	Stockage en suspension de droits et de taxes, paiement de la liquidation à la sortie	Déclaration d'entrée et cautionnement si l'entrepôt est privé	Stockage en entrepôt par une grande surface en France, de produits fabriqués en Chine, et paiement au fur et à mesure des sorties d'entrepôt
Entreposage à l'export	Permet de bénéficier par anticipation des avantages fiscaux liés à l'exportation, dans un délai maximum de 24 mois	Déclaration d'entrée, sans cautionnement	Stockage de produits agricoles bénéficiant de restitutions
Régimes liés à la transformation (perfectionnement)			
	Champ d'application	Documents	Exemples
Perfectionnement actif suspensif (PAS)	Importation de produits en suspension de droits et de taxes, destinés à être transformés en UE puis réexportés	Déclaration sous forme de DAU (IM5), engagement cautionné	Importation de papier brut, transformation en papier photo et réexportation à 100 % des produits compensateurs
Perfectionnement actif en rembours	Importation de produits et paiement des droits et taxes, réexportation facultative	Déclaration sous forme de DAU (IMA) et demande de remboursement pour la part réexportée	Importation de papier brut et demande de remboursement pour les quantités de papier photo réexportées
Perfectionnement passif	Exportation de produits destinés à être transformés hors UE puis réimportés sous forme de produits compensateurs, en exonération de droits et de taxes (taxation différentielle)	Demande d'autorisation et déclaration EX2 avec mention PP	Exportation vers le Maroc de fils de soie, tissage local, réimportation de tissus teints et imprimés

(1) Bureau international des chambres de commerce

Fiche 10

Les contrats de commerce courant

Cadre juridique international

La convention internationale de Vienne de 1980 constitue le cadre de référence des contrats de vente internationale de marchandises. Elle définit les conditions de formation des contrats et les principales obligations des parties.

Principales clauses du contrat de vente

Clauses à caractère économique	
Le prix	Il doit être déterminé ou déterminable Précis (devise, incoterm et localisation géographique) Conditions de paiement (acomptes, paiements fractionnés, délais)
Les produits	Désignation et références Étendue et durée de la garantie
La livraison	Lieu et date de la livraison en conformité avec l'incoterm de la vente
Clauses à caractère juridique (conditions générales de vente export)	
Désignation des contractants et l'objet	Identifier les parties au contrat et l'objet : vente et nature des prestations ainsi quel le niveau d'obligation
Le transfert de propriété	Clause de réserve de propriété différant le transfert au complet paiement du prix
Les clauses pénales	Pénalités en cas de retard de livraison de paiement
Les clauses résolutoires	Possibilité de mettre fin au contrat en cas de non exécution des obligations
Entrée en vigueur du contrat	Lier l'entrée en vigueur (point de départ de tous les délais contractuels) à un événement jugé important (acompte, notification d'un credoc)
Clauses exonératoires	Cas de force majeure définis contractuellement qui exonèrent la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire
Loi applicable et juridiction compétente	Définir le droit applicable au contrat et le tribunal compétent
Clause compromissoire	Possibilité de prévoir l'arbitrage comme modalité de résolution des litiges pour les contrats dont le montant est important
Clause de <i>hardship</i>	Clause de sauvegarde qui constitue un engagement de renégocier les termes du contrat en cas de modifications radicales des conditions d'exécution (augmentation brutale des cours des matières premières par exemple), clause réservée aux contrats de longue durée

Il est important de ne pas se contenter de modèles de contrat mais d'adapter les conditions de la vente aux circonstances réelles de l'opération.

En dehors de la vente directe, les exportateurs ont souvent recours à des intermédiaires commerciaux pour prospecter et vendre sur les marchés étrangers.

Principaux contrats d'intermédiaires

L'agent commercial	
Cadre juridique	Directive européenne du 18 décembre 1986 et loi française du 25 juin 1991
Sa mission	Il prospecte et négocie sur le territoire contractuel qui lui est attribué, en exclusivité ou non. Il est rémunéré à la commission sur le chiffre d'affaires réalisé. Il est mandataire indépendant
Clauses spécifiques et points délicats	L'agent, peut être ducroire, c'est-à-dire, se porter garant en totalité ou en partie, du paiement des factures des clients dont il a transmis les coordonnées. En échange, il est souvent doté du pouvoir de signer lui-même les contrats (pouvoir de représentation) Le point délicat du contrat d'agent est l'indemnité à verser en cas de non renouvellement, notamment si l'agent n'est pas fautif. Cette indemnité calculée sur le chiffre d'affaires peut être dissuasive

L'importateur distributeur	
Cadre juridique	Aucun cadre juridique uniforme pour ce contrat très répandu, nommé également contrat de concession
Sa mission	Il prospecte et négocie mais agit pour son compte propre et sur le territoire contractuel concédé avec éventuellement une exclusivité d'approvisionnement et de revente Il a la qualité de commerçant et se rémunère par sa propre marge
Clauses spécifiques et points délicats	La clause de non concurrence doit prévoir l'interdiction de vendre des produits similaires après la fin du contrat Les clauses imposant des prix de revente ou interdisant la revente en dehors du territoire contractuel (concurrence passive) sont interdites

D'autres types de transaction telles que la franchise, le contrat de licence de savoir faire ou de brevet encadrent les transferts de savoir-faire protégé par le secret ou le dépôt de brevets. Ils sont définis par plusieurs règlements communautaires pour ce qui concerne les clauses admises ou non admises.

Fiche 11

Panorama des risques

La variété des risques est liée :

- à la complexité de l'opération commerciale,
- à son montant,
- à sa durée.

Les projets « clés en main » sont source de risques propres.

On peut classer les principaux risques selon la période de réalisation possible :

- période de prospection,
- période de production,
- période d'utilisation du produit (y compris la phase de paiement).

Période de	Typologie des risques
prospection et d'offre	Échec commercial de la prospection ou de la participation à un appel d'offres international Risque de change incertain lié à l'offre (possibilité d'insérer une clause de révision de prix pour fluctuation de change) Risque d'appel abusif des cautionnements et garanties de soumission (voir fiche 19)
production	Risque d'interruption de marché pour des raisons politiques ou commerciales Risque économique lié à un dérapage des coûts de production (hausse du prix des matières premières) Risque d'appel abusif des cautions et garanties de bonne fin et de restitution d'acomptes (voir fiche 19)
d'utilisation avec phase de paiement	Risque de change certain qui peut être couvert par des techniques d'assurance et des produits bancaires Risque de non-paiement d'origine politique ou commerciale L'exportateur dispose d'une panoplie d'outils qui sont détaillés dans les fiches 12, 15 à 17

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement :

- risque d'interruption de marché,
- risque de non-paiement, risque de non-transfert,
- risque de spoliation, d'expropriation, de nationalisation.

Composantes du risque pays

Intitulé	Définition
Le risque politique <i>stricto sensu</i>	Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers
Le risque de carence de l'acheteur public	L'assureur-crédit traite ce risque en risque politique ; que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette

Le risque de catastrophes naturelles	Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...
Le risque de non-transfert	C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette
Le risque de marché	Risque systémique du marché financier local, c'est-à-dire risque lié à la structure et aux dysfonctionnements du système bancaire, dégradation du climat politique et économique, faillite bancaire

Risques et contrat de biens d'équipement lourd et « clés en main »

Périodes	Typologie des risques
de prospection et d'offre	Risque de prospection ou surcoût de participation à l'appel d'offres international Risque sur l'appel abusif des cautionnements ou garanties de soumission (voir fiche 19) Risque de change, il s'agit d'un risque incertain, la vente n'est pas encore conclue
de réalisation du contrat	Risque de fabrication ou d'interruption de marché, du fait de l'acheteur ou d'un événement politique (guerre, embargo) Risque économique lié à la variation des coûts de fabrication (matières premières, main-d'œuvre, transport...). Une clause de révision de prix peut parfois être introduite dans le contrat Risque de change certain Risque sur l'appel abusif des cautionnements ou garanties de bonne fin et de restitution d'acompte (voir fiche 19) Risque logistique (en cours de transport et lors des procédures de dédouanement) Risque sur le matériel de chantier expédié à l'étranger pour réaliser le contrat (vol, sabotage, spoliation...) Risque sur les hommes (responsabilité civile, risque sanitaire, enlèvement...) Risque de non-paiement des acomptes et du solde à la réception provisoire
d'utilisation de l'équipement	Responsabilité civile du produit (RCP) ou responsabilité décennale du maître d'œuvre dans le BTP Risque sur l'appel abusif des cautionnements ou des garanties de maintenance (voir fiche 19)

Principes généraux de l'assurance crédit

Solutions apportées à l'assurance-crédit

L'exportateur vend et expédie la marchandise avant d'être payé.

Le vendeur peut se protéger de ce risque de non paiement à l'échéance :

- soit par une technique bancaire sécurisée (voir fiches 15, 16 et 19),
- soit par l'assurance-crédit.

Par extension, l'offre des assureurs crédit s'est élargie, à l'ensemble des risques liés au contrat export : risque de fabrication ou d'interruption de marché, risque de change, risque sur investissements réalisés à l'étranger, risque de prospection, risque d'appel abusif sur garantie et cautionnements de marché

Principes généraux de l'assurance-crédit

Les assureurs crédits sont des organismes publics ou des sociétés privées qui assurent le risque de non paiement ou/et d'interruption de marché : Ils opèrent soit au nom et pour le compte de l'État soit pour compte propre (assurance-crédit de marché opposée à l'assurance-crédit publique)

- certaines opérations relèvent de l'assurance-crédit publique (les grands contrats, certaines exportations avec un financement à moyen ou long terme) à l'étranger ;
- les autres exportations de biens d'équipement légers et de biens de consommation courante concernent l'assurance crédit de marché.

Les risques couverts sont de nature politique ou commerciale sur des acheteurs qualifiés de privés ou publics.

Typologie des acheteurs et des risques

Acheteur privé	Acheteur qui peut être placé en redressement judiciaire. L'assuré encourt deux types de risques sur ce type d'acheteur : un risque commercial (ou risque client) et un risque politique
Acheteur public	Acheteur tel que l'État ou un organisme public qui ne peut être mis en redressement judiciaire ou en liquidation. La définition peut concerner des entreprises d'économie mixte où l'État a un pouvoir de décision important
Risque politique	Actes ou décisions des autorités étrangères de nationalisation, expropriation, confiscation, mise sous séquestre ou mesures prises spécifiquement à l'encontre de l'assuré (l'exportateur) modifiant le cadre réglementaire. Le risque politique intègre aussi les risques de guerre, d'émeutes, et le risque de non transfert (impossibilité pour l'acheteur de payer son fournisseur en raison de la suspension des transferts de devises généralement décidée par la banque centrale et les autorités locales)
Risque commercial	Non paiement de tout ou partie du montant de la créance due au vendeur en raison de la faillite ou de la carence prolongée du débiteur (l'acheteur)

Principes d'indemnisation

Les assureurs crédit proposent :

- des polices globales (ex police Globaliance pour Coface) qui couvrent des exportations bénéficiant d'un crédit fournisseur jusqu'à 6 mois (pour les biens de consommation courante et les services) et de deux ans (pour les biens d'équipement léger) ;
- des polices individuelles qui concernent des exportations de biens d'équipements ou de grands contrats.

L'assuré signe un contrat d'assurance-crédit avec un assureur, à qui il soumet des demandes d'option sur ses acheteurs. Grâce à ses bases de données, l'assureur donne des agréments appelés aussi autorisation d'encours⁽¹⁾.

L'assureur applique les règles suivantes

Quotité garantie	Pourcentage d'indemnisation garantie par l'assureur : de 85 à 95 % selon les risques et les acheteurs. La créance ne doit pas être contestée en raison de l'existence d'un litige commercial
Délai d'indemnisation	Risque de non-paiement de 2 à 6 mois. L'assureur impose une période de franchise ou délai constitutif de sinistre
Limite de décaissements	Le montant est en rapport au total des primes payées
Déclaration de sinistre	L'assuré doit généralement enclencher une DI (demande d'intervention de l'assureur-crédit) dans les 30 ou 60 jours de l'échéance impayée (certains assureurs laissent la possibilité pour l'exportateur de proroger l'échéance dans la limite de 6 mois de crédit fournisseur). Cette DI parfois précédée d'une alerte (déclaration de menace de sinistre - DMS) est le point de départ de la période constitutive de sinistre
Déclaration de CA	Déclaration de CA trimestrielle par pays
Primes et frais	L'assuré doit prévoir une prime (% du CA), des frais mensuels de surveillance, fonction du nombre d'agréments demandés...

(1) Ne pas confondre encours et chiffre d'affaires. Ainsi l'encours est le solde maximum débiteur autorisé sur un acheteur donné.

Fiche 13

Risque de change

Identification du risque de change

Exportateurs et importateurs sont confrontés au risque de change s'ils facturent ou s'ils sont facturés dans une devise étrangère.

Trois stratégies sont envisageables :

- la non-couverture, l'exportateur supporte l'intégralité du risque ;
- l'incorporation dans le contrat commercial d'une clause d'indexation du cours de change, cela revient à transférer le risque sur l'acheteur (utilisation rare) ;
- la couverture par des techniques bancaires ou par des techniques d'assurance (voir fiche 14).

La majorité des entreprises utilisent des techniques de sécurisation bancaires, une minorité recourt à l'assurance plutôt adaptée aux gros contrats avec une longue période de négociation commerciale.

Cours et taux de change

Une devise est caractérisée par :

- un cours de change,
- un taux d'intérêt.

Le taux sert de référence pour les opérations de prêt ou d'emprunt en devises.

Exemple d'informations financières relatives au dollar américain :

Cours et taux de change sur le dollar américain

Cours de change 1 EUR =		Taux sur la devise	
Cours d'achat ou cours import	Cours de vente ou cours export	Taux emprunteur (<i>bid</i>)	Taux prêteur (<i>offer</i>)
1,3185 USD	1,3200 USD	5,9375 % ^(*)	6 %

Nota : code ISO des devises usuelles : USD : dollar américain ; JPY : yen japonais ; CAD : dollar canadien, SGD : dollar singapourien...

(*) 5 15/16%

Le marché cote :

- des cours comptants, appelés aussi cours spot ;
- des cours à terme (C_t). Les cours à terme sont calculés puis construits à partir des paramètres suivants : cours comptant ; taux d'intérêt sur la devise étrangère et sur l'euro.

D'autre part, le taux sur l'euro est Euribor : 4 % - 4 1/16 %

Exemple sur le dollar américain

Échéance	Cours de vente ou cours export	Report (+) ou déport (-) par rapport au cours spot ⁽¹⁾
À 30 jours	1.3222 USD	+ 22 points ou 0,0022
À 60 jours	1.3244 USD	+ 44 points ou 0,0044
À 90 jours	1.3265 USD	+ 65 points ou 0,0065
À 120 jours	1.3287 USD	+ 87 points ou 0,0087

(1) Cours de change au comptant 1 EUR : 1,3200 USD

L'euro est en report par rapport au dollar si à terme l'euro s'apprécie. C'est le cas dans l'exemple ci-dessus. Dans le cas contraire, l'euro serait en déport.

Exemples de conversion de change

Créance export : 100 000 USD		Dettes import : 100 000 USD	
Cours de change	Contre valeur en euros	Cours de change	Contre valeur en euros
1.3200 USD	75681,82 EUR ^(*)	1.3185 USD	75 919,61 EUR ^(**)

(*) Commissions de change 0,1 pour 1 000. L'exportateur percevra la contre-valeur diminuée de la commission de change

(**) Commissions de change 0,1 pour 1 000. L'importateur décaissera la contre-valeur augmentée de la commission de change

Perte ou gain de change

Cas import : montant 100 000 CAD. Au moment de la facturation, L'euro coûtait 1 EUR = 1,68 CAD. Le fournisseur canadien a accordé un délai de règlement à son client français de 90 jours. Lors de son règlement, l'euro coûtait 1 EUR = 1,56 CAD, l'importateur a donc décaissé (100 000 CAD / 1,56) soit 64 102,56 EUR. Or, si l'acheteur avait réglé immédiatement, à réception de facture, il n'aurait payé que (100 000 CAD / 1,68 EUR) soit 59 523,81 EUR.

On note une perte de change de 4 578,75 EUR.

Cas export : montant 100 000 USD payables à 180 jours. Le jour de la vente l'euro coûtait 1 EUR = 1,175 USD sur le marché au comptant. Le jour du règlement, la banque annonce 1 EUR = 1,285 USD. À l'échéance l'exportateur va percevoir 77 821,01 EUR. On s'aperçoit que si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu 100 000 / 1,175 USD soit 85 106,38 EUR.

On constate un manque à gagner de 7 285,37 EUR*. Si à échéance, le cours de change avait été de 1 EUR = 1,10 USD, l'exportateur aurait bénéficié d'un gain de change de 5 802,71 EUR**.

* (77 821,01 - 85 106,38)

** (90 909,09 - 85 106,38)

Fiche 14

Couverture du risque de change

Solutions bancaires

Tableau comparatif des techniques

Stratégie	Fonctionnement, avantages et inconvénients
Couverture à terme	Fonctionnement : L'exportateur s'engage à livrer des devises à une échéance donnée, la banque garantit un cours de change à une échéance. Cette technique existe aussi à l'import À l'export : l'exportateur peut combiner une couverture à terme avec une MCNE (mobilisation de créances nées sur l'étranger) pour refinancer une créance en devises étrangères
	Avantages : Simplicité d'utilisation, pas de prime à payer, disponible dans de nombreuses devises
	Inconvénients : Obligation de livrer les devises (engagement irrévocable), pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise à échéance
Avances en devises à l'export	Fonctionnement : L'exportateur contracte un emprunt dans la devise de facturation soit au moment de la facturation ou avant l'échéance de la facture. Il rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance.
	Avantages : Cette ADE fonctionne comme technique de couverture de change (l'exportateur bénéficie du cours spot) et constitue une avance de trésorerie
	Inconvénients : Pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise. Nécessité que le client soit ponctuel dans son règlement
Option de change	Fonctionnement : Contre paiement d'une prime, l'acheteur d'option a la possibilité d'exercer ou non son option à l'échéance selon l'évolution de la devise étrangère. Le vendeur d'option est tenu de suivre. Exemple : à l'export en USD, l'exportateur souscrit une option d'achat EUR contre USD (call EUR, put USD), pour un montant donné, à un prix d'exercice (PE) fixé d'avance avec une échéance. L'option est européenne si elle ne peut s'exercer qu'à l'échéance, à américaine si elle peut s'exercer à tout moment jusqu'à l'échéance On dit que l'option est à la monnaie si le PE est égal au cours spot (option américaine) ou au cours à terme (option européenne) L'option est dans la monnaie si le PE choisi est plus favorable pour l'acheteur d'option (exportateur ou importateur) que le cours spot ou le cours à terme. L'option est en dehors de la monnaie si le PE choisi est moins favorable pour l'acheteur d'option (exportateur ou importateur) que le cours spot ou le cours à terme.
	Avantages : Possibilité de gain important Les options sont adaptées aussi bien en phase de négociation ou d'offre qu'en phase de réalisation de contrat.
	Inconvénients : Prime à payer, compréhension plus complexe. À réserver pour les opérations d'un montant minimal supérieur à 100 000 USD

Les banques offrent d'autres techniques parfois plus souples :

Change avec intéressement : Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par ex)

Change budgété : Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an)

Option prime zéro : l'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent)

Offre des assureurs

Les assureurs couvrent le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipement léger ou lourd. Adaptés tant aux PME qu'aux grandes entreprises ; certaines polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue :

- les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte,
- les polices qui proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

Les produits proposés couvrent généralement uniquement les flux export.

Exemple de l'offre Coface

Polices Négó et Négó avec intéressement

Objectifs : Ces polices d'assurance change contrat sont adaptées à la négociation des grands contrats et donc au risque de change incertain. Elles couvrent ensuite le risque de change certain en cas d'acceptation de l'offre commerciale

Fonctionnement : Le principe ressemble à une couverture à terme, un cours de change de référence est garanti, il sera ensuite appliqué pour la période de remboursement de l'acheteur. La prime d'assurance se décompose en deux : une prime de mise en place et une prime de succès (dans le cas où l'entreprise emporte le contrat au terme de la négociation)

Négó ne permet pas la renégociation du cours garanti tandis que **Négó avec intéressement** autorise l'exportateur à changer de cours de référence si l'évolution de la devise étrangère lui est favorable

Coface délivre aussi une police CIME (pour les exportateurs de flux disponible dans 6 devises différentes). Ses caractéristiques sont : un cours de change garanti sur une période donnée pour un montant de CA en devises négocié d'avance et plusieurs niveaux d'intéressement en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

Fiche 15

Les instruments et techniques de paiement

Distinction entre instruments et techniques de paiement

Instruments de paiement

Les modalités de paiement des importations et des exportations sont : le paiement d'avance, paiement comptant ou paiement à une échéance. Le support de paiement correspond à la matérialisation du paiement : A l'international, on distingue : le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Ce dernier peut prendre la forme :

- d'un billet à ordre - *promissory note* - émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur ;
- d'une lettre de change - *bill of exchange* - émise par le vendeur et acceptée par l'acheteur.

Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur

Techniques de paiement

Encaissement simple (*open account*) : les conditions de paiement stipulent que la marchandise est payable à l'expédition ou à une échéance donnée par l'un des instruments précédemment cités.

Encaissement documentaire : Le contrat commercial prévoit un paiement du vendeur contre présentation d'un ensemble de documents (facture, documents de transport...). On différencie :

- la remise documentaire – *documentary remittance* - ou *documentary collection* ;
- du crédit documentaire – *documentary credit* - ou *letter of credit* ou encore la lettre de crédit stand-by – *stand-by letter of credit* -.

Risques et techniques de paiement

Niveau de risques

L'encaissement simple génère un risque de non-paiement pour le vendeur. La sécurisation peut être obtenue par le recours à :

- l'assurance-crédit,
- l'affacturage,
- l'escompte sans recours,
- la mise en place d'une garantie bancaire.

Panorama des instruments de paiement

Instruments	Avantages	Inconvénients
Virement SWIFT	Faible coût Rapidité de transfert	N'évite pas le risque de non paiement sauf si le virement est réalisé avant l'expédition
Chèque	Utilisation universelle mais relativement peu pratiquée Coût relativement réduit	Risque de perte Risque de faux chèque Risque de chèque impayé Délai d'encaissement parfois long

Lettre de change	Matérialise l'échéance et la créance sur l'acheteur, possibilité d'escompter la lettre de change	Risque de rejet de la traite (effet impayé)
Billet à ordre		

Principales techniques de paiement

Tableau comparatif

Techniques	Avantages	Inconvénients
Remise documentaire	Procédure de recouvrement par laquelle une banque (banque remettante) a reçu mandat d'un exportateur de transmettre des documents à une banque dans le pays de l'acheteur (banque correspondante appelée banque présentatrice) afin d'en obtenir le paiement comptant ou contre acceptation d'une traite. Les banques ne donnent aucun engagement de paiement	
	Coût faible. Nécessité pour l'acheteur de lever les documents en banque pour prendre possession de la marchandise	Risque de non-levée des documents Risque de marchandage du fait de l'acheteur Risque de fabrication
Crédit documentaire (appelé souvent crédoc)	Engagement irrévocable de paiement donné par la banque de l'acheteur (banque émettrice) en faveur d'un fournisseur (bénéficiaire), transmis via une banque correspondante (banque notificatrice). L'engagement de la banque est limitée dans le temps, indépendant du contrat mais conditionnel (obligation pour bénéficiaire de présenter les documents conformes aux conditions et termes du crédit)	
	Très bonne garantie de paiement	Coût parfois élevé et gestion documentaire lourde
LCSB	Relève souvent de la famille du crédit documentaire Engagement irrévocable d'une banque d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre dans ses obligations contractuelles (ici obligation de paiement)	
	Très bonne garantie de paiement. Gestion administrative allégée Possibilité pour l'acheteur de prendre possession de la marchandise dès son arrivée. Coût allégé	Parfois non opérationnelle sur certains pays, l'acheteur peut préférer le crédit documentaire (sentiment de plus grande sécurité)

Fiche 16

Zoom sur le crédit documentaire

Crédit documentaire

Définition

Engagement de paiement **irrévocable**, limitée dans le temps mais **conditionnel** donné par la banque de l'acheteur en faveur du fournisseur. Bien que basé sur le contrat, le crédit documentaire est indépendant du contrat commercial et de la marchandise. Le crédoc est :

- une garantie de paiement et une technique de paiement ;
- soumis aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires) ;
- conduit à être réalisé ou utilisé.

Intervenants

Intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
Banque notificatrice	banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Notifie au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.
Bénéficiaire	le vendeur est le "bénéficiaire" de l'engagement bancaire d'être payé
Banque confirmante	ajoute son engagement irrévocable de payer à celui de la banque émettrice. Elle peut être la banque notificatrice ou une autre banque de préférence indépendante du risque « pays acheteur »
Banque de remboursement	<i>banque</i> sur laquelle les fonds vont être prélevés pour payer le crédit
Banque désignée	réalise une opération telle que le paiement, l'escompte, le transfert, la notification selon les instructions du texte du crédit

Exemples à l'export en EUR et en USD vers l'Inde

Intervenants	CAS 1	CAS 2
Donneur d'ordre	Acheteur indien	Acheteur indien
Banque émettrice	SBI	State Bank of India
Banque notificatrice	Natixis Banque	SBI Paris
Banque confirmante	Natixis Banque	SBI Paris
Banque de remboursement	de Deutsche Banque	SBI New York
Bénéficiaire	Exportateur français	Exportateur français

Grands principes du crédoc

• Modes de réalisation

On distingue la réalisation par : paiement à vue, paiement différé date de document de transport ou de remise de documents, acceptation d'une traite à vue ou à usances (à échéance), négociation d'une traite à vue ou à usances.

La réalisation doit se faire auprès de la banque notificatrice ou confirmante. À éviter la réalisation auprès de la banque émettrice.

• Dates « butoir »

La date limite d'expédition, la date limite de présentation des documents (généralement dans les 21 jours de la date du document de transport mais ce délai peut être raccourci selon les conditions du crédit documentaire) et la date de fin de validité du crédit.

Attention : certains crédoc refusent que les documents présentés soient émis avant la date d'ouverture du crédit.

• Documents requis

Facture, confirmation de commande, document de transport généralement à l'ordre de la banque émettrice ou à ordre et endossé en blanc avec la mention fret payé (**freight prepaid**) ou fret payable à l'arrivée (**freight collect ou payable at destination**), liste de colisage, note de poids, certificat d'origine, certificat sanitaire, certificat phytosanitaire, certificat de qualité, attestation d'inspection avant embarquement par ex SGS, Veritas, Cotecna ou ITS, procès verbal de réception provisoire. La liste n'est pas limitative se qui rend parfois le crédoc très lourd à gérer.

• Crédoc et incoterms

Incoterms conseillés : de FCA à CIP ou CIF.

Incoterms à éviter : EXW (si un document de transport est exigé) et DDU/DDP si une attestation de réception ou un procès verbal de réception provisoire est demandé (sauf pour les contrats clefs en main ou avec montage sur site).

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Garantie de paiement (conditionnelle) surtout si le crédoc est confirmé	Lourdeur administrative Risque de réserves documentaires

• Quelques nouveautés RUU600

- Un article consacré à la définition des intervenants
- Le terme de négociation signifie le paiement des documents à vue ou à échéance
- La norme d'examen des documents pour chaque banque passe de 7 à 5 jours bancaires suivant le jour de réception.

• Intégration de paragraphes importants des PBIS

2002 dans les RUU 600 puis mise à jour des PBIS 2007*

* PBIS : pratiques bancaires internationales standart

Zoom sur lettre de crédit stand-by

Définition

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (dans le cas présent obligations de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise.

Garantie bancaire, visant à protéger le bénéficiaire, elle n'a pas vocation à être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Son schéma est similaire à celui du crédoc. Elle est soumise aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ou plus rarement aux RPIS 98⁽¹⁾).

La LCSB peut être non confirmée ou confirmée. Notons que la LCSB peut aussi être utilisée comme garantie de marché (voir fiche 19).

Fonctionnement

La LCSB ne sera mise en jeu que si la technique de paiement initialement prévue n'a pas fonctionné (virement SWIFT le plus souvent). Le bénéficiaire doit faire une demande écrite de paiement accompagnée des documents prévus dans le texte de la LCSB. La LCSB requiert des copies de documents (facture, document de transport ou certificat d'analyse...).

Avantages et inconvénients de la LCSB

Optique de l'exportateur

Avantages	Inconvénients
Mise en place simplifiée (exemple : une fois par an pour couvrir un courant d'affaires annuel)	Gestion documentaire réduite et risques de réserves documentaires limités
Garantie de paiement à 100 % contrairement à l'assurance-crédit (quotité garantie rarement supérieure à 90 %)	Pas opérationnelle avec tous les pays du monde
Adaptée aux exportations de biens d'équipement légers ou dans le cadre de relation donneur d'ordre – façonnier ou dans le cadre de flux commerciaux réguliers	Perte de contrôle de la marchandise (inconvénients pour la banque émettrice)
Coûts sont à la charge du donneur d'ordre (l'acheteur étranger)	Nécessité de rassurer le client par attestation d'inspection, garantie de bonne fin selon le niveau de confiance entre l'acheteur et le vendeur
Coûts de gestion externes minimisés (paiements directs par transfert : les coûts sont appliqués à l'encours au lieu du chiffre d'affaires global)	Plus de difficultés pour le bénéficiaire d'obtenir un préfinancement sur LCSB, plus facile avec un crédit documentaire

(1) Règles et pratiques internationales relatives aux stand-by, davantage utilisées dans les pays anglo-saxons

Optique de l'importateur : le donneur d'ordre

Avantages	Inconvénients
Plus de souplesse pour modifier la commande Coût plus faible à l'usage Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise Meilleure relation avec son fournisseur	Pas opérationnelle avec tous les pays du monde Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat

Zone d'utilisation de la LCSB

Zones	Fréquence d'utilisation	Forme
Europe occidentale	+	RUU 600, rarement en RPIS 98
Europe orientale, Russie	0	RUU 600
EU, Canada, Australie	++	ISP 98
Amérique du sud et centrale	+	RUU 600 ou ISP 98 si montage off shore
Afrique	--	RUU 600
Asie du Sud Est dont Japon et Corée	+	RUU 600, plus rarement RPIS 98
Afrique du nord	-	RUU 600
Proche et Moyen Orient	0	RUU 600 (plus fréquent dans le Golfe)

Rare ou impossible - - ; Peu fréquent - ; Pratique nouvelle 0 ; Utilisation en développement + ; Utilisation assez fréquente ++

Exemple de LCSB sous RUU 600

Exportation de General Electric à STEG Tunisie. Voici le texte de la stand-by émise par STB Tunis et notifiée par UBS Suisse

BY ORDER AND FOR ACCOUNT OF STEG TUNISIA, WE, STB SOCIETE TUNISIENNE DE BANQUE HEREBY ISSUE OUR IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT NUMBER XXX FOR AN AMOUNT OF 200 000 EUR (TWO HUNDRED THOUSAND EUROS ONLY) IN FAVOUR OF GENERAL ELECTRIC GENEVE SUISSE EXPIRING ON 31 MARCH 2010 AT YOUR COUNTERS TO GUARANTEE THE DUE PERFORMANCE OF THE ACCOUNT PARTIES OBLIGATIONS THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS PAYABLE AT SIGHT FOR PAYMENT AND PRESENTATION ACCOMPAGNIED BY :

DRAFT AT SIGHT DRAWN ON YOU

COPY OF BILL OF LADING INDICATED FREIGHT PREPAID

COPY OF UNPAID INVOICE (S) DULY SIGNED BY BENEFICIARY

COPY OF QUALITY CERTIFICATE ISSUED BY SGS

BENEFICIARY CERTIFICATE DULY SIGNED AND DATED STATING THAT : "we hereby certify that we have performed and correctly fulfilled all our obligations concerning the sale of the goods described in attached copy of invoice and that we have not received the corresponding payment" at maturity (ie 30 days after shipment)

SPECIAL INSTRUCTIONS

PARTIAL DRAWINGS ALLOWED

DRAFTS AND DOCUMENTS MUST BE PRESENTED ON OR BEFORE EXPIRY DATE

PLEASE NOTIFY THIS SBLC TO THE BENEFICIARY AND ADD YOUR CONFIRMATION. ALL CHARGES AND COMMISSIONS ARE FOR THE BENEFICIARY'S ACCOUNT

IN REIMBURSEMENT OF YOUR PAYMENT (IF OUR ACCOUNT PARTY HAS FAILED HIS OBLIGATIONS) YOU MAY REIMBURSE YOURSELVES FIVE WORKING DAYS FROM NEGOCIATION OF THE DOCUMENTS

THIS STANDBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UCP FOR DOCUMENTARY CREDIT 2007 ICC PUBLICATION N° 600

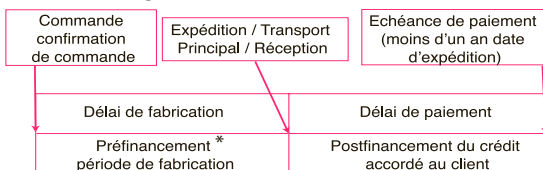
Fiche 18

Le financement à court terme

Besoin de financement inhérent à l'export

En accordant des délais de paiement longs, les exportateurs ont des besoins de refinancement auxquels les banques peuvent répondre par : des avances en devises à l'export, de la mobilisation de créances nées sur l'étranger, de l'affacturage voire du *forfaiting* (voir fiche 20).

Faute d'exiger des acomptes, l'exportateur doit financer la période de fabrication et la période de crédit accordée à l'acheteur étranger.



* La banque peut couvrir le risque lié au préfinancement (risque de crédit sur l'exportateur) par une police d'assurance

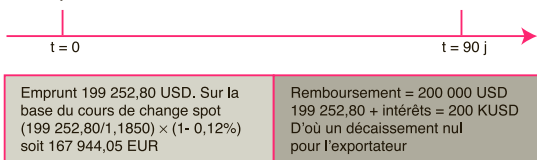
Avance en devises à l'export (ADE)

Définition	Constitue un financement à court terme sous forme de prêts en devises. Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles en euros correspondant à la contre-valeur de la créance export
Avantages Inconvénients	Double utilisation : financement et couverture du risque de change, coût du refinancement au taux de l'eurodevise devient intéressant si ce taux est inférieur au taux de l'Euribor La banque est sélective dans l'octroi des prêts en devises car il existe un risque bancaire si à l'échéance l'acheteur ne règle pas le fournisseur qui a bénéficié d'une ADE
Particularités	L'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change (voir fiche 13) et une source de financement de l'exportation

Exemple

Export 200 000 USD payables à 90 j. On sait que 1 EUR = 1,1850 USD, la commission de change 1,2 pour 1 000, taux de l'euro-USD = 1,5%

Montant emprunté X tel que $X = 200\,000 / (1 + 1,5\% \times 90 / 360) = 199\,252,80$ USD. L'exportateur devra rembourser dans 90 jours 200 000 USD couverts par le paiement du client. Parallèlement, il convertit les USD empruntés et obtient 167 944,05 EUR



Mobilisation de Créances Nées sur l'Étranger (MCNE) appelée aussi Daily étranger

La MCNE concerne des opérations commerciales export.

Définition	Constitue un financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export Permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance export diminuée des agios
Avantages/ Inconvénients	Simple utilisation : refinancement, le coût du refinancement au taux de l'euribor devient intéressant si ce taux est inférieur au taux de l'eurodevises La banque est sélective dans l'octroi des MCNE. C'est un escompte cependant avec recours. La banque est en risque car à l'échéance l'acheteur peut ne pas régler le fournisseur qui a bénéficié d'une MCNE
Particularités	La MCNE est généralement couplée avec une couverture à terme dès que la facturation est en devises étrangères

Exemple

Un exportateur détient une créance de 200 000 USD échéance dans 90 jours. Il sollicite l'escompte auprès de son banquier qui lui propose les conditions suivantes :

Cours spot EUR = 1,2840 – 1,2850 USD

Taux de l'euribor à 90 jours : 3 7/16 % - 3 1/2 %

Taux de l'euro-dollar à 90 jours : 5 7/16 % - 5 1/2 %

Commissions de change : 0,12 %

Taux de MCNE : 4 %

Déterminons le montant net encaissé si une MCNE est mise en place à l'expédition des marchandises

Le calcul du cours à terme :

$$C_t = 1,2850 \times \frac{1 + 5 \frac{1}{2} \% \times 90/360}{1 + 3 \frac{7}{16} \% \times 90/360} =$$

soit = **1,2916 USD**

Soit un montant net après commissions de : $(200\,000 \text{ USD} / 1,2916) \times (1 - 0,12 \%) = 154\,660,89 \text{ EUR}$ dans 90 jours.

À partir de ce montant, le banquier calcule la valeur actuelle de la créance sur la base du taux de MCNE. Ainsi, l'exportateur obtient : $154\,660,89 \text{ EUR} \times (1 - 4 \% \times 90/360) = 153\,114,28 \text{ EUR}$ (c'est le net commercial) dès que l'exportation a été expédiée, donc la créance certaine.

Affacturage

Avantages et inconvénients de l'affacturage

Définition	C'est un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un <i>factor</i>
Fonctionnement	L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit.
Avantages/ Inconvénients	Adapté aux exportateurs de produits ou des services dans le cadre de courants d'affaires avec de nombreux clients et un volume de factures conséquent. Externalisation de la gestion des factures et/ ou préfinancement Coût plus élevé et contraintes déclaratives imposées par le <i>factor</i>

Les cautionnements et garanties internationales

Cautionnements ou garanties internationales

Cautionnements ou de garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de la **banque du fournisseur** d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur d'un **bénéficiaire** (l'acheteur ou l'importateur).

Différences entre cautionnements et garanties

Cautionnements	Garanties bancaires à première demande
Engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur La banque qui s'est portée caution peut tirer du contrat commercial des exceptions (des motifs) pour ne pas payer le bénéficiaire de l'appel de la caution. Cependant elle prend souvent position qu'à partir d'une décision judiciaire généralement sollicitée par le donneur d'ordre (l'exportateur) sous forme d'un recours en référé par exemple	Indépendantes, payables à première demande. Engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance Leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire
Les garanties de marché peuvent se présenter sous différents formats : caution, garantie soumise aux RUGD 458 (bientôt remplacées par les RUGD 758) ou à un droit national mais aussi LCSB soumise aux RUU 600 ou aux RPIS 598 de la CCI (voir fiche 17)	

Nota : Les acheteurs hors d'Europe occidentale sont demandeurs généralement de garanties bancaires plutôt que de cautionnements afin de disposer d'un moyen de pression plus grand sur leurs fournisseurs.

Garantie⁽¹⁾ directe ou indirecte

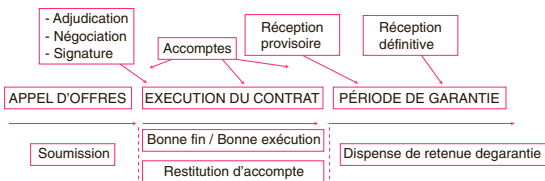
Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une **garantie directe**

Si la garantie est émise par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de **garantie indirecte**.

La garantie est :

- souvent de droit local ;
- constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

Les principales garanties de marché



(1) De nombreux pays (au Moyen-Orient, en Afrique ou en Asie) imposent que les garanties soient émises par des banques locales avec souvent un modèle de texte imposé et difficilement amendable.

Les principales garanties de marché

Type	Commentaires
La garantie de soumission (<i>bid bond</i>) (*)	Permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat. – Étape contractuelle : réponse à un appel d'offres – Objet : garantir le sérieux de la soumission – Montant : 1 à 5 % du montant de l'offre ou somme forfaitaire – Entrée en vigueur : ouverture des plis – Validité : adjudication – Motif de mise en jeu • retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis • refus de signer le contrat alors qu'il est l'adjudicataire • défaut de mise en place des autres garanties requises par le contrat/cahier des charges
La garantie d'exécution de contrat (<i>performance bond</i>) (*)	Engagement d'une banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles – Étape contractuelle : exécution du contrat – Objet : engagement de payer une somme en cas de non-exécution partielle ou totale du contrat – Montant : 5 à 20 % du marché – Entrée en vigueur : mise en place des instruments de financement – Validité • réception provisoire • réception définitive – Motif de mise en jeu • exécution partielle / abandon du chantier • défauts d'exécution, défauts de qualité • retards d'exécution / livraison • frais non payés (<i>surestaries</i>, sous-traitants locaux)
La garantie de restitution d'acompte (<i>advance payment bond</i>) (*)	Garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés – Étape contractuelle : entrée en vigueur du contrat – Objet : reversement des acomptes en cas de non-réalisation du marché – Montant • montant des acomptes : jusqu'à 100 % des acomptes • le montant peut être dégressif (automatiquement ou non) – Entrée en vigueur : réception de l'acompte – Validité : livraison / exécution – Motif de mise en jeu • abandon du chantier (exécution partielle) • non paiement par le donneur d'ordre des sous-traitants • envoi de marchandise en quantité insuffisante
La garantie de retenue de garantie (<i>retention money bond</i>) (*)	Prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux – Étape contractuelle : période de garantie des installations – Objet : reversement d'une partie du paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance du matériel – Montant : 5 à 10 % du contrat – Entrée en vigueur : réception provisoire – Validité : réception définitive ou laps de temps spécifié – Motif de mise en jeu • défauts de qualité, défauts de maintenance • retards d'exécutions des réparations

(*) Coface propose deux lignes de produits d'assurance

1) en direction des exportateurs pour couvrir le risque d'appel abusif

2) en direction des émetteurs pour couvrir le risque d'insolvabilité des donneurs d'ordre (exportateur) avec une QG = 60 ou 80 %

QG = Quotité garantie

www.coface.fr

Les financements hors commerce courant

Les opérations hors commerce courant concernent les ventes de biens d'équipement lourd, des usines « clefs en main » ou des projets de concession de services publics à des opérateurs privés. La durée des financements mis en place excède souvent 3, 5 voire 10 ans.

Cinq familles de financement sont identifiables : Le crédit acheteur, le crédit fournisseur et sa version plus complexe le forfaitage ou *forfaiting*, le crédit-bail international ou *leasing*, la compensation et le financement de projet.

Financements classiques

Crédit acheteur

Crédit consenti par une banque ou un pool bancaire (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services. La banque prêteuse débloque le crédit en payant directement le fournisseur contre présentation de documents justificatifs. Ultérieurement, l'acheteur remboursera la banque prêteuse.

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Efficacité en matière de couverture du risque de non paiement et du risque d'interruption de marché Pas de risque pour l'exportateur Un atout commercial pour l'exportateur Possibilité de préfinancement en cours de fabrication	Lourdeur et lenteur dans la mise en place Financement dépendant de la politique de risque du banquier Contraintes liées aux règles du Consensus de l'OCDE Part finançable essentiellement celle réalisée dans le pays de l'exportateur (quotité étrangère plafonnée à respecter) Financement limité à 85 % du contrat

Crédit fournisseur

L'exportateur qui concède un délai de paiement à son client étranger, a accordé un crédit fournisseur qui a l'inconvénient de peser sur sa trésorerie.

Nécessité d'escompter les traites acceptées par l'acheteur qui matérialisent son crédit

Recours aux assureurs-crédits qui proposent la couverture des risques de fabrication et de crédit à l'exportateur (voir fiche 12)

Subrogation de la banque dans les droits à indemnités de l'exportateur au titre de l'assurance-crédit

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
Mise en place facilitée Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours	Poids sur la trésorerie de l'exportateur Risque financier pour l'exportateur Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale

Forfaitage ou forfaiting

Le *forfaiting* : cession de créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Dans le contexte actuel de crise financière, cette technique est plus difficile à mettre en œuvre.

Avantages et les inconvénients du *forfaiting*

Avantages	Inconvénients
Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables, Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger, Élimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances, Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan) Non-recours à une procédure d'assurance-crédit (pas de quotité maximale étrangère) Financement de l'intégralité du contrat Couverture du risque de change directement dans le cadre du <i>forfaiting</i>	Coût parfois élevé selon le risque et la monnaie de facturation Dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire Solution au cas par cas Montant minimal de la transaction 100 000 EUR

Techniques moins fréquentes

Crédit-bail	Compensation
Un prêteur (société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement, assortie d'une promesse unilatérale de vente, qui peut se dénouer par le transfert de propriété à l'emprunteur	« Une opération commerciale par laquelle le vendeur prend l'engagement de réaliser dans le pays de son client, des achats, des transferts de services ou toute autre opération d'échange en contrepartie d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition ».

• Compensation : formes usuelles de compensation

Troc	correspond à un échange direct et simultané de biens ou de services contre d'autres biens et services, sans la médiation de flux monétaire si le taux de compensation est de 100 %
Contre-achat	est matérialisé par une convention par laquelle l'exportateur s'engage à acheter ou à faire acheter des produits de son client (ou d'un tiers accepté par lui) pour un montant correspondant à un pourcentage convenu du contrat d'exportation. Il s'agit du montage le plus fréquent
Offset	est une forme de compensation industrielle dans laquelle un pays importateur participe lui-même à la production du bien qu'il acquerra ultérieurement. Cette compensation induit des opérations de sous-traitance, de coproduction et de transferts de technologie que l'on regroupe sous l'appellation d'offset.

- **Financement de projet**

Un grand contrat est financé par recours au financement du marché. Une société *ad hoc* est spécialement créée pour le projet qui collecte les fonds empruntés pour financer l'investissement et se charge de rembourser ultérieurement les banquiers prêteurs grâce aux bénéfices dégagés par l'exploitation de l'investissement (centrales électriques, ponts et autoroutes à péages, installations pour l'exploitation de gisement pétroliers).

Sites Internet utiles

Prospection – Veille économique

www.missioneco.org
www.exporter.gouv.fr/exporter
www.abh-ace.org/frameset/aceiframe.html?Language=fr
www.osec.ch/
www.ubifrance.com
www.ccip.fr
www.interex.fr
www.moci.fr
www.planetexport.fr/accueil.asp
www.europages.fr
www.wk.or.at/aw/etpo/
www.infoexport.gc.ca
http://exportsource.gc.ca
www.firmafrance.com/
www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html
www.izf.net
www.lexportateur.com
http://ted.publications.eu.int/
www.mondissimo.fr

Transport

www.cargohub.com www.cosco.com/en/index.jsp
www.afcargo.com http://www.msccgva.ch
www.delmas.com/html/accueil/cadre.htm
www.iata.org www.hapag-lloyd.com/en/index.html
www.cma-cgm.com

Douane

www.douane.gouv.fr/
europa.eu.int/comm/taxation_customs/index_en.htm
http://mkaccdb.eu.int/

Risque

www.coface.fr www.cofacerating.fr
www.unistrat.fr www.ondd.be www.berneunion.org.uk
www.aon.com www.siaci.fr
www.marsh.fr http://www.lloyds.com/Lloyds_Market

Financement

http://entreprises.bnpparibas.fr/
www.credica.credit-agricole.fr/
www.sg-tradeservices.com/
www.entreprises.creditlyonnais.com/
www.ubs.com/1/f/ubs_ch/bb_ch/finance/trade_exportfinance.html
www.fortisbusiness.com/fbweb/fra_fr/content/skills/skills_importexport_standard_fr.html
www.hsbc.fr/1/2/hsbc-france/entreprises-et-institutionnels/internationalv2/commercer-a-l-international

Juridique

www.legifrance.gouv.fr/
www.ccr.jussieu.fr/urfist/resjur.htm
www.iccwbo.org/
www.contratinternational.com/

Le **petit** **2009/10** **export**

Repère indispensable à toute personne confrontée à l'univers du commerce international – qu'il s'agisse d'un étudiant, d'un professionnel –, **le petit export** récapitule en 20 fiches synthétiques et pratiques les informations indispensables pour exporter :

- les conditions de vente internationales
- la logistique export
- les modes de transport à l'international
- les assurances transport
- les procédures de dédouanement
- la gestion des risques
- les techniques de paiement
- les financements export
- les principaux sites Internet utiles

Le petit export est à jour des dernières dispositions réglementaires (RUU 600).

coface

www.coface.com

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-053759-4

