

BTS

1^{re} et 2^e années

CI

COMMERCE INTERNATIONAL

Gestion des opérations Import-Export

Corrigés

Ghislaine Legrand
Hubert Martini

DUNOD

Ghislaine LEGRAND
Hubert MARTINI

Gestion des opérations import-export

Corrigés

DUNOD

Consultez nos parutions sur dunod.com



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, 2008

ISBN 978-2-10-053657-3

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

PARTIE 1

LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE, TRANSPORT ET DOUANE

1	Testez-vous	1
2	Les incoterms : mise en œuvre et choix	3
3	Société Speedo : pratique des incoterms 2000	4
4	Incoterms : reconstitution	5
5	Société Merlin : les pièges des incoterms	7
6	Société Dequerre : élaboration d'une fiche tarifaire	9
7	Société Timber : élaboration du tarif export	10
8	Société Flomatic : préparation des expéditions	11
9	Cas Mangou	12
10	Cas Choco	13
11	Cas Dubois	13
12	Société Espigasses : prix unitaire et répartition du fret	14
13	Cas Nord Sud	15
14	Société Roxwet Miscowitz	16
15	Société Lacasse	17
16	Coopérative St Marcellin	18
17	Société Stirmatic : évaluation des coûts d'approvisionnement	20
18	Cas Joss : cotation et offre DDU	21
19	Société Caron : regroupement des expéditions	22
20	Les cycles Gauvil : tarif export et offre commerciale	24
21	Société Blanchet : établissement des coûts d'importation	26
22	Société Leycat import : transport routier et gestion des avaries	27
23	Société GFC : coût de distribution des biens d'équipement	28
24	Société Équilux : cotation air/mer	29
25	BP Fluides	31
26	Société Meunier : gestion d'une importation et coût de revient	33
27	Pier Import	37
28	Société de Transit Général	38
29	Société Pramg Ach@t : gestion des procédures douanières	38
30	Société Agrumex	39
31	Valandré : gestion douanière @	40
32	Portail Prodouane : consultation du Taric @	41
33	Fruit d'or : optimisation des approvisionnements @	42
34	Prodou@ne : accès aux statistiques douanières @	43
35	Market Access Data Base : consultation des données tarifaires et réglementaires @	44
36	Export Helpdesk : consultation de bases de données @	46
37	Recox import : calcul de taxations	46
38	Société FX : opérations intracommunautaires	49
39	Société Pierson Europe : gestion des opérations intracommunautaires	50

40	Choix de régime douanier : cas divers	51
41	Société VDM : à chaque cas son ou ses régimes	52
42	Entreprise Verchaud : régimes suspensifs	53
43	Entreprise Sogral : régime des retours	54
44	Entreprise Pevault : régimes suspensifs	56
45	Société Kass : régimes suspensifs	58
46	Cas Buroconfort	59
47	Société Lejouarec : perfectionnement actif ; mise en libre pratique	60
48	Société Candy : stratégie de dédouanement	61

PARTIE 2

FINANCER ET GARANTIR LES OPÉRATIONS IMPORT-EXPORT

1	Société Avebene : identification des risques	62
2	Société Griffine : identification des risques export	66
3	Société Decouflé : identification des risques export et d'investissement	69
4	Société Spirax : identification des risques export et d'investissement	71
5	Société France Choco : assurance-prospection	72
6	Société Champagne Delaunoy : cotations, risques, marges	73
7	Société BRM : calcul d'encours sur poste « clients »	76
8	Société Dakra Alcor : remise documentaire export	78
9	Société Teem Photonics : remise documentaire export et risque pays	81
10	Société ST Micro : crédit documentaire à l'export	83
11	Société Eramet SA : crédit documentaire à l'export	85
12	Société Afrimali : crédit documentaire à l'export	87
13	Société Flowserve SA : crédit documentaire à l'export	88
14	Société BEL SA : crédit documentaire à l'export	90
15	Société AGC : crédit documentaire export	95
16	Société Gebo Industries : crédit documentaire à l'export	97
17	Société Lear Automotive SA : lettre de crédit stand-by	100
18	Société Bonbon Acidulé : Police Globalliance de Coface	103
19	Entreprise Barlux : Police Atradius	103
20	Société Eurotech : Police Globalliance de Coface	104
21	Société Champagne Saint Louis : Cotation, LCSB et assurance-crédit	105
22	Société Front Porch Digital : <i>open account</i> import ou remise documentaire	108
23	Société Touton SA : risques liés à l'importation et techniques de paiement	110
24	Société King Prawn SARL : remise documentaire import	111
25	Société Neuve Cou : crédit documentaire import	115
26	Société Funboard : crédit documentaire import	116
27	Société Panasia : crédit documentaire import	118
28	Société Batex : crédit documentaire import	119
29	Société les Complices : crédit documentaire import	120
30	Société Couzon : choix entre mobilisation de créance et affacturage	121
31	Société Gallec : escompte de traites	123
32	Société Bains Plus : crédit de campagne	124

33	Société BGM : avance en devises à l'export	125
34	Société Fujinon Santé : conversion de change	125
35	Société Omyacolor : conversion de change et escompte	125
36	Société Spirax : conversion de change	127
37	Société Smoby : ADE et vente à terme et escompte	128
38	Société Seribo : vente à terme et ADE	129
39	Société COMAU : couverture du risque de change et escompte	130
40	Société Medical System : change à terme avec intéressement	131
41	Société Thalès ATM : couverture de change avec cotation et option de change sur appel d'offres	132
42	Société Caddie : option de change à l'exportation	133
43	Société AquaPura : cotation et Nego avec intéressement	134
44	Société Chimex : cas de synthèse	135
45	Société Bois International : achat à terme et crédit documentaire import et ADI	138
46	Edylis : les options de change à l'import	140
47	Société ImPLY Alloys : ADI et ADE	141
48	Société Arvalis : garanties et cautionnements de marché	143
49	Société Printex : garanties internationales et financement export	144
50	Société Eramet : garanties internationales sous forme de LCSB	145
51	Société Slicelec : assurance risque de fabrication et police crédit fournisseur avec risque de fabrication	147
52	Société Meteolab SA : crédit fournisseur et escompte	148
53	Société Eolienne : crédit fournisseur, crédit financier et forfaitage international	149
54	Société Arc Export : cas de synthèse	150

PARTIE 3

LA PRISE EN COMPTE DES CONTRAINTES JURIDIQUES

1	Société Pharmatec : analyse des CGV et confirmation	155
2	Les Palets d'Armor : vente de biens de consommation	156
3	Cotélium : conditions de formation et de validité du contrat d'achat	157
4	Société S. : Purchase order	158
5	Société Caliskan : sécurisation des paiements	159
6	Cas Abrimat : analyse et négociation d'un projet de contrat de vente international	161
7	Laverse SA : négociation d'un contrat d'agence commerciale	162
8	Société Lamarée : contrat de distribution	164
9	Cas Arc-en-ciel : choix d'un intermédiaire commercial et gestion du contrat	165
10	Cas Chomet : obligations du concessionnaire et du concédant	166
11	Tubaflex : traitement des appels d'offre, évaluation des risques et offre commerciale	167

La logistique internationale, transport et douane

1 Testez-vous

Numéro	situation	OUI	NON
1	Vous achetez EXW Juvisy. Payez-vous les formalités export ?	+	
2	Vous achetez EXW... Prenez-vous en charge le chargement sur le camion ?	+	
3	Vous vendez FCA dans vos locaux à Bourges. Devez-vous désigner le transporteur principal ? Devez-vous supporter les frais de chargement sur le camion ? Devez-vous supporter les frais de déchargement à l'arrivée du moyen de transport ?	+	+ +
4	Vous vendez FCA Roissy CDG. Devez-vous organiser le moyen de transport d'approche (par camion) ? Devez-vous organiser et supporter le coût du déchargement du camion à Roissy ?	+	 +
5	Vous achetez FAS New York. Payez-vous le transport international directement à la compagnie maritime ? Devez-vous vous occuper du dédouanement à l'exportation ?	+	 +
6	Vous vendez une marchandise à transporter par conteneur complet, à destination de Miami. Vous choisissez l'incoterm FCA Menton. L'emportage du conteneur ainsi que les frais et risques que cela représente, incombent-ils à l'acheteur ?		 +
7	Vous vendez FCA terminal à conteneur, port de Marseille, une marchandise en FCL. Devez-vous faire décharger à vos frais ce conteneur ?		 +

Numéro	situation	OUI	NON
8	Vous achetez en CIF Le Havre. Devez-vous souscrire une assurance transport ? Si votre marchandise supporte une avarie pendant le transport maritime, aurez-vous à exercer vous-même les recours contre le transporteur et l'assureur ?	+	+
9	Vous vendez DAF Modane. Devez-vous assurer à vos frais et risques le déchargement en frontière de la marchandise ?		+
10	Vous vendez FAS Alger. Payez-vous les frais d'embarquement sur le navire ? Les frais de dédouanement export ?	+	+
11	Vous vendez CPT Moscou. Supportez-vous les risques liés aux vols et perte de marchandises pendant le transport ? Payez-vous la prime d'assurance ?		+
12	Vous achetez CIP Moscou. Payez-vous la prime d'assurance ? Assurez-vous le dédouanement à l'arrivée dans le pays d'importation ?	+	+
13	Vous achetez DEQ Bordeaux. Payez-vous le déchargement du navire ? Payez-vous les droits et taxes à l'arrivée ? Payez-vous les frais de manutention depuis le quai jusqu'à la mise en entrepôt des marchandises ?	+	+
14	Vous achetez DDU Bordeaux. Devez-vous assurer les formalités de dédouanement à l'arrivée ? Payez-vous en plus de la facture fournisseur, les frais de manutention depuis le quai de débarquement jusqu'à l'arrivée en entrepôt ?	+	+
15	Vous vendez DDU Brazaville. Devez-vous assurer les formalités import ? Le paiement des droits et des taxes ? Devez-vous assurer les opérations de déchargement de la marchandise à l'arrivée chez le client ?		+
16	Vous vendez DDP Brazaville. Entre le moment où vous avez facturé votre client et le moment où vous dédouanez à l'arrivée, les droits et les taxes ont été augmentées par les autorités locales. Devez-vous supporter cette augmentation ? Pouvez-vous le répercuter sur le client ?	+	+
17	Vous vendez FOB Rouen. Devez-vous inclure dans votre prix les manutentions portuaires ? Le dédouanement à l'exportation ? Devez-vous vous engager à fournir les documents nécessaires à l'importation ?	+	+
18	Vous vendez DDU Le Cap en Afrique du Sud. Devez-vous assister le client dans le déchargement et la réexpédition de la marchandise vers sa destination finale ?		+
19	Vous vendez DES Casablanca. Devez-vous souscrire une assurance pour le compte de l'acheteur ? Pour votre compte ?	+	+

Numéro	situation	OUI	NON
20	Vous achetez CFR Nantes. Devez-vous supporter une augmentation inattendue du fret maritime ?		+
	Devez-vous assurer les formalités de douane à l'entrée dans l'Union Européenne ?	+	
	Devez-vous acquitter les droits de douane et la TVA ?	+	
	Devez-vous acquitter la prime d'assurance pour le transport international ?	+	
	Supportez-vous directement les dommages survenus à la marchandise avant l'embarquement sur le navire au départ ?		+

2 Les incoterms : mise en œuvre et choix

1. À qui incombe le paiement ? Vente départ ou vente arrivée ?

1. Non. Le vendeur a l'unique obligation de mettre la marchandise à disposition de l'acheteur, dans ses locaux. C'est l'acheteur qui paiera les formalités de douane au départ et l'ensemble des frais ultérieurs (transport, assurance, etc.). Vente départ.

2. Non. C'est le vendeur qui paiera les formalités d'exportation, le transport principal et l'assurance. Le vendeur est délivré de ses obligations dès lors que la marchandise est placée à quai le long du navire. Vente départ.

3. Non. Les frais de préacheminement jusqu'à la plate-forme de groupage sont à la charge du vendeur. Vente départ.

4. Oui. Comme pour le FAS, le vendeur dans le cadre d'une vente FOB doit assurer les formalités de dédouanement au départ. Vente départ.

5. Oui. Le vendeur choisit le fret maritime et en assure le paiement. L'acheteur, lui, doit assurer la marchandise à ses frais. Vente départ.

6. Oui. L'acheteur prend en charge les frais inhérents à la réception des marchandises au Havre, ainsi que les formalités d'importation. Vente départ.

7. Le vendeur paye l'assurance maritime qu'il souscrit pour le compte de l'acheteur, celui-ci supportant tous les risques liés au transport maritime jusqu'au lieu de destination final (vente départ).

8. Oui. Le vendeur a l'obligation de payer le transport principal et l'assurance, l'acheteur paie les frais de passage portuaire et les frais d'importation.

9. Le vendeur paie le transport et l'assurance jusqu'à la frontière polonaise. L'acheteur paie les formalités et le dédouanement import.

10. Non. L'obligation du vendeur, ici, prend fin lorsqu'il a livré la marchandise au port de destination convenu. Vente arrivée.

2. Définition de l'incoterm adéquat

a) FCA, FOB ne convient pas car le transfert des risques interviendrait tardivement, après la remise au terminal de fret. Pendant cette période, le vendeur supporterait des risques qu'il ne peut maîtriser.

b) DES, car la date de livraison au plus tard indique en fait la date d'arrivée de la marchandise. Un incoterm du groupe C ne convient pas, puisque le vendeur est libéré de ses obligations au départ et que tout retard d'acheminement postérieur à l'embarquement ne saurait lui être imputé.

- c) Il faut réaliser une livraison DDP à l'exclusion de la TVA. Il s'agit en fait d'une variante assez connue de l'incoterm DDP.
- d) L'incoterm sera DAF frontière germano-polonaise.
- e) Les marchandises seront individualisées à l'arrivée. Il ne peut donc y avoir une vente départ, avec un transfert de propriété au départ. L'incoterm doit obligatoirement être un incoterm à l'arrivée, le transfert de risques ne pouvant juridiquement avoir lieu avant l'individualisation de la marchandise. L'incoterm sera donc DES.
- f) La vente peut se faire en CPT/CIP ou DDU, selon que l'on privilégie une vente départ ou une vente arrivée. La distinction DDU et DDP n'est plus justifiée dans le cadre d'une transaction intra UE, les ventes se faisant hors taxes de toute façon.

3 Société Speedo : pratique des incoterms 2000

Analyse concise de chaque situation évoquée et proposition d'une solution la plus proche possible des souhaits du client

1. La version 2000 exige désormais que l'acheteur dédouane lui-même sa marchandise à l'importation et paie les droits et taxes. Si l'acheteur ne souhaite pas prendre en compte directement les droits et taxes, on peut se référer à la variante « DEQ formalités d'importation par le vendeur ». On peut également convenir contractuellement d'une répartition des taxes entre acheteur et vendeur.
2. Il faut passer à une vente DDP dans l'hypothèse où le vendeur continue de dédouaner les marchandises.
3. Désormais le dédouanement export est à la charge du vendeur. Il faudra intégrer dans les prix FAS le coût supplémentaire que représentent les formalités export.
4. Vous pouvez proposer une variante : FAS formalités douanières d'exportation par l'acheteur. Rappelez quand même à votre client qu'il devra obtenir lui-même les licences d'exportation nécessaires.
5. DEQ et DDU laissent les formalités import à la charge de l'acheteur, mais DEQ ne prévoit pas le post acheminement. Il est donc préférable d'utiliser l'incoterm DDU qui laisse également le déchargement à l'arrivée à la charge de l'acheteur.
6. Si l'entreprise assure le chargement au départ et les formalités export, elle remplit les obligations liées au FCA ; l'EXW ne doit être utilisé que si le vendeur se contente de mettre à disposition les marchandises dans ses entrepôts et n'assure pas la douane export.
7. Si le vendeur assure un transport d'approche par camion, il doit assurer les opérations de chargement dans ses locaux sur le camion, mais ne prend pas en charge le déchargement du moyen de transport en gare ferroviaire. Cette opération incombe à l'acheteur.
8. Le transfert de risque qui se fait en FOB au passage du bastingage, se fera désormais plus tôt après livraison dans la zone portuaire. Le terme FCA, terminal à conteneur correspond à la modification souhaitée. Le vendeur n'aura pas à décharger la marchandise au terminal. Cette opération sera à la charge de l'acheteur.

9. Pour les marchandises livrées dans les locaux de l'acheteur à Milan, il est possible de prévoir indifféremment un DDU ou un DDP Milan. La notion de livraison à l'arrivée ne permet pas de retenir le CIP qui est une vente départ. Pour les expéditions en vente départ, le FCA est à privilégier (l'EXW prévoit un chargement par le client alors que dans la pratique, très souvent, c'est le vendeur qui assure cette opération).
10. L'utilisation de l'incoterm DAF prévoit que le déchargement est à la charge du client, notamment à la frontière terrestre. Si le vendeur accepte de réaliser cette opération il faut que cela soit repris expressément dans le contrat de vente.

4 Incoterms : reconstitution

1. Affectation à chaque situation, de l'incoterm adéquat sans oublier la localisation géographique.

1. L'acheteur français souhaite recevoir des marchandises en vrac, non conteneurisées et qui seront livrées à quai à Dunkerque. Le fournisseur prendra en charge le transport maritime et l'assurance notamment et accepte de supporter le risque pendant le transport principal. (**DEQ Dunkerque**).
2. Un client situé à Durban (Afrique du Sud) demande une livraison dans ses entrepôts, il assure le dédouanement à l'arrivée. (**DDU Durban**).
3. Un client marseillais accepte de supporter les risques depuis Alexandrie en Égypte pour une marchandise transportée par la voie maritime. La facture comprendra outre la valeur de la marchandise, les frais d'embarquement et d'arrimage à bord ainsi que le fret maritime. Le client préfère assurer auprès de son assureur habituel le risque de transport et déléguer le dédouanement à son commissionnaire habituel. (**CFR Marseille**).
4. Un importateur français souhaite faire organiser pour son propre compte, la logistique globale de ses approvisionnements à partir d'un port principal qui sera Singapour. Ses différents fournisseurs doivent donc remettre la marchandise dédouanée au départ à un transitaire situé dans la zone portuaire. Celui-ci prépare les conteneurs et se charge de la réservation auprès des compagnies maritimes. Un commissionnaire prend en charge la totalité des opérations ultérieures jusqu'en France. (**FCA Singapour**).
5. Un importateur italien s'approvisionne auprès des embouteilleurs de Vittel. Les bouteilles d'eau minérale sont palettisées et expédiées en camions complets jusqu'à Milan. Les vendeurs prennent en charge directement l'organisation du transport routier et règle directement les charges liées au transport y compris l'assurance aux transporteurs. (**CIP Milan**).
6. Un importateur français de fruits et légumes exotiques s'approvisionne en fruits de contre-saison au Chili. Il reçoit la marchandise par avion et c'est lui qui choisit la compagnie et règle les frais logistiques jusqu'en France. Le départ s'effectue à Santiago. (**FCA Santiago**).
7. Un exportateur néerlandais expédie par la route des carcasses fraîches de porc vers le marché de Rungis. Il livre une marchandise à l'arrivée dans les entrepôts des grossistes. (**DDU Rungis**).

8. À Vergèze, dans le Gard, des bouteilles de Perrier sont mises en wagon sur l'embranchement particulier dont dispose l'industriel exportateur. Elles sont acheminées ensuite vers Lyon, stockées et remises en gare de triage pour le transport international ferroviaire. **(FCA gare de Lyon)**.
9. Exportation vers Sydney de cannes traditionnelles fabriquées par la maison Herdegen de Paris à un commerçant détaillant, spécialisé dans les ombrelles, cannes, parapluies haut de gamme. Il souhaite une expédition « clés en mains ». **(DDP Sydney)**.
10. Vous achetez à un fournisseur hongrois, Korgepp Savaria une machine pour le traitement du lait. Vous organisez vous-mêmes le transport routier et l'assurance pour la totalité du trajet jusqu'en France mais le fournisseur accepte de charger l'équipement au départ. **(FCA usine du vendeur)**.
11. Vous exportez du matériel d'irrigation vers l'Égypte avec un débarquement à Port Saïd. L'acheteur viendra prendre livraison de la marchandise sur le quai à l'arrivée et dédouanera à l'arrivée dans ses locaux. **(DEQ Port Saïd)**.
12. Exportation de produits cosmétiques vers la Chine à Shanghai. Le client chinois souhaite régler lui-même les frais de transport aérien et d'assurance au départ de Roissy. **(FCA Roissy)**.
13. Vous exportez vers Zurich, des camions complets de légumes primeurs depuis Rennes. Le grossiste suisse, répartiteur, accepte d'opérer les déchargements à l'arrivée et de payer l'assurance pour le transport. Il souhaite que vous organisiez les autres opérations au départ de Rennes, par camion. **(CPT Zurich)**.
14. Expédition par un fabricant italien d'une machine d'embouteillage à un brasseur néerlandais situé dans la banlieue d'Amsterdam. Le fournisseur assure la mise sur palette de la machine partiellement démontée, le transport et les opérations de montage et de mise en route sur le site du client. **(DDP ou DDU site du client)**.
15. Importation par conteneur FCL, de machines à café « expresso » fabriquées à Canton. La livraison se fait à bord du bateau au départ et le client européen accepte d'organiser le transport principal et d'assurer lui-même la marchandise. **(FOB Canton)**.

5 Société Merlin : les pièges des incoterms

Évaluation pour chaque incoterm des conséquences des difficultés relevées pour le vendeur

Chaque incoterm implique un certain nombre de conséquences négatives pour le vendeur. Chacun des risques encourus peut trouver une solution de nature contractuelle (liée au contrat de vente).

On peut souligner à ce titre la complémentarité et la cohérence qui doivent exister entre l'incoterm utilisé et le contrat de vente dans son ensemble.

EXW

Points délicats	Conséquences pour le vendeur	Solutions contractuelles
Date de prise en charge incertaine.	Encombrement des locaux, frais de manutention et de stockage supplémentaires.	Faire référence dans le contrat à l'incoterm EXW CCI 91 et rappeler que le transfert de propriété a lieu dès la mise à disposition, la marchandise étant individualisée.
Moyen de transport imposé par l'acheteur.	Frais administratifs et coordination du service expédition, avec arrivée des moyens de transport prévus par l'acheteur.	Intégrer ces frais au devis et demander un planning d'expédition précis.
Date hypothétique de déclenchement du paiement.	Frais financiers supplémentaires. Risque de dépassement de validité du crédit documentaire.	Fixer des dates butoirs pour l'enlèvement des marchandises. Prévoir le paiement contre documents de substitution ⁽¹⁾ .
Conditions de transport moins favorables que celles que nous aurions pu supposer.	Risque au niveau de la compétitivité des produits.	Démarche commerciale plus dynamique.

(1) Référence à l'article 33 des RUU.

FOB

Points délicats	Conséquences pour le vendeur	Solutions contractuelles
Port de départ non convenu ou port européen.	Frais de transport, d'approche et de chargement indéterminés.	Penser à intégrer une marge supplémentaire au devis. Le FOB européen permet par contre de bénéficier de nombreuses fréquences de navires et donc du connaissance nécessaire au crédit documentaire.
L'acheteur impose le navire. Date hypothétique de déclenchement du règlement.	Frais financiers. Dépassement des dates limites du crédit documentaire.	Fixer une date butoir pour embarquer les marchandises, au delà de laquelle : – chargement sur navire choisi, – déclenchement du paiement contre documents de substitution (bulletin d'entrée en entrepôt par exemple). Dans ce cas, notre prestation est ramenée à FCA, entrepôt de stockage.
Coût de mise à FOB variable.	Coûts supplémentaires non prévus.	Interroger le service transit ou le transporteur habituel pour les expéditions importantes.
Oubli d'assurer de la part de l'acheteur, sans crédit documentaire.	Le vendeur reste gérant des dommages tant que le paiement n'est pas intervenu, et bien que l'assurance incombe à l'acheteur.	Exiger la copie de la police d'assurance avant expédition, ou intégrer une assurance subsidiaire au devis.

CIF ou CFR

Points délicats	Conséquences pour le vendeur	Solutions contractuelles
Port de destination choisi par l'acheteur (problème des ports secondaires).	Risque d'encombrement portuaire, retard, pénalités. Si port secondaire, surfret et fréquence insuffisante. Problèmes pour la réalisation du crédit documentaire.	S'informer des ports principaux auprès des transitaires, et demander éventuellement à l'acheteur plusieurs points frontières. Dégager notre responsabilité en cas de force majeure ou d'impossibilité notoire.
Fluctuation des surcharges.	Frais imprévisibles. Diminution des marges commerciales.	Proposer à l'acheteur une formule de révision.
Variation de la devise.	Difficultés de change au désavantage du vendeur.	Indiquer la révision de taux fret en cas de variation du taux de change de plus de 10 %.
Port français.	Réserves si l'armement met la marchandise dans un bateau affrété, non français.	Faire indiquer au credoc : paiement contre document d'un armement français.
Oubli d'assurer ou retard, refus pour la licence.	Le vendeur reste gérant des dommages jusqu'au paiement. Celui-ci peut être retardé.	Exiger la copie de l'assurance (CFR) et copie de la licence avant d'expédier.
Omission ou sauvegarde des recours.	Dossier d'assurance irrecevable.	Intégrer au contrat le rappel des formalités à accomplir en cas d'accident.

6 Société Dequerre : élaboration d'une fiche tarifaire

1. La fiche de présentation des coûts logistiques.

2. Le point de transfert de risques et de frais pour chaque incoterm.

Fiche de prix

MARCHANDISE : SILO BOULONNÉ STU 20

TARIF À L'UNITÉ

Données	Montant en euros	Transfert de frais et de risques
Valeur de la marchandise	7 000,00	à l'usine du vendeur
emballage	150,00	
EXW Clermont Ferrand	7 150,00	
chargement sur le camion	100,00	
Pré-transport par route jusqu'au terminal à conteneur de Bordeaux Le Verdon	580,00	
FCA Bordeaux Le Verdon	7 830,00	au terminal à conteneur, déchargement du moyen de transport à la charge de l'acheteur
Déchargement et mise à bord du navire	240,00	Transfert de frais et de risque au passage du bastingage
FOB Le Verdon	8 070,00	
Fret maritime 40 USD l'UP 3 m ³ : 120 USD Surcharge BAF 15 USD l'UP : 45 USD Fret total : 165 USD 1 euro = 0,9887 USD	166,88	
Assurance maritime	50,00	Transfert de risques au départ, et transfert de frais après fret et assurance
CIP Abidjan	8 286,88	
Passage portuaire à Abidjan et mise à disposition au port de destination	300,00	
DEQ Abidjan	8 586,88	Transfert de frais après débarquement de la marchandise. La livraison se fait à quai. Le transfert de risque se fait à l'arrivée
Formalités import et droits	600,00	
Post acheminement	400,00	
DDP entrepôt de l'acheteur	9 586,88	Transfert de frais et de risques à l'arrivée : déchargement du moyen de transport à la charge de l'acheteur (50 euros).

7 Société Timber : élaboration du tarif export

Le prix d'un poste de pesage fixe en EXW Meudon, FCA Meudon, FAS Le Havre, CIF Kobe, DEQ Kobe, DDU Osaka, DDP Osaka en yens.

Rappel 1 euro : 102,76 JY

Postes de frais	Euros	JPY
Prix entrepôt emballé	5 500	
Frais financiers	165	
EXW Meudon	5 665	582 135,40
Location et empotage	650	
Chargement sur camion	30	
Douane export	45	
FCA Meudon	6 390	656 636,4
Transport Le Havre	300	
Déchargement camion	30	
Manutention portuaire, approchage	120	
FAS Le Havre	6 840	702 878,40
Fret maritime	600	
Assurance	30	
CIF Kobe	7 470	767 617,20
Handling à l'arrivée		7 832,83
DEQ Kobe		775 450,03
Gardiennage		3 500,00
Post acheminement Kobe Osaka		46 961,32
DDU Osaka		825 911,35
Droits et taxes		153 523,44
Commissionnaire en douane		7 049,00
DDP Osaka		986 483,79

Nota Bene : déchargement du moyen de transport à l'arrivée à la charge de l'acheteur, non inclus dans le DDP.

8 Société Flomatic : préparation des expéditions

Exemple 1 : détermination du poids taxable

	Expédition 1	Expédition 2	Expédition 3
Poids net	54 kg		6 tonnes
Tare	2 kg	20 kg	300 kg
Poids brut	56 kg	240 kg	6 300 kg
Volume	0,56 m ³	1,4 m ³	5 m ³
Poids taxable en aérien	93 kg	240 kg	6 300 kg
Unité payante en maritime	0,56 m ³	1,4 m ³	6,3 tonnes
Poids taxable en routier	186 kg	466 kg	6 300 kg

Exemple 2 : calcul d'un fret maritime

Marchandise	Vannes de régulation	Soupapes de trop-plein ou de sûreté	Totaux
Poids brut	700 kg	560 kg	1 260 kg
Volume d'une caisse	0,8*0,8*0,6	0,8*0,8*0,6	--
Nombre de caisses	10	7	17
Volume de l'expédition	3,84 m ³	2,688 m ³	6,528 m ³
Taux de fret à l'UP	20 USD	20 USD	--
Fret de base	76,8 USD	53,76 USD	130,56 USD
BAF sur fret de base	5 %	5 %	6,53 USD
CAF sur fret corrigé	2 %	2 %	2,74 USD
Fret total			139,83 USD

Exemple 3 : Expéditions sur Copenhague $1 \text{ m}^3 = 330 \text{ kg}$

Huisseries Roulements Clapets	Réf. 908	Réf. 978	Réf. 678	Réf. 456	Réf. 457
Valeur FCA Terminal Transnord en euros	19 000	8 000	2 500	5 600	47 900
Volume en m ³	2,5	6	5,8	0,22	15
Poids réel	400 kg	960 kg	2 tonnes	29 kg	6 tonnes
Poids taxable	825 kg	1 980 kg	2 000 kg	72,26 kg	6 000 kg
Montant du transport hors assurance	187,44	449,86	454,40	25*	967,20
Montant CPT	19 187,44	8 449,86	2 954,40	5 625	48 867,20
Assurance tiers chargeur 0,2 % du CPT	38,37	16,90	5,91	11,25	97,73
Valeur facture Transnord	225,81	466,76	460,76	36,25	1 064,93
Valeur CIP Copenhague	19 225,81	8 466,76	2 960,31	5 636,25	48 964,93

* minimum de perception

9 Cas Mangou

Différence entre linerterm et incoterm

Les linerterms se rapportent au contrat de transport. Ils définissent les frais à la charge de la marchandise et les frais inclus dans le transport maritime, dits à la charge du navire.

Mise à FOB

- Par CGM

$34\ 000 + 100 + 100 = 34\ 200 \text{ €}$

- Par outsider

$34\ 000 + 100 + 100 + 50 + 100 = 34\ 350 \text{ €}$

10 Cas Choco

Calcul des prix selon les incoterms FOB, CIF, DEQ, DDP

	Euros
Valeur marchandise :	44 392,52
$250 \times 190 = 47\,500$ USD	48 831,78
Coefficient 10 % :	
$44\,392,52 \times 1,1$	
Commission 3 % du FOB	
$48\,831,78 / (1 - 0,03)$	
FOB Abidjan	50 342,04
Fret maritime :	45 T6 750
150×45	
CFR Abidja	57 092,04
Assurance 6 % sur CF	342,55
CIF Rotterdam	57 434,59
Déchargement et frais portuaires	830
$3 \times 250 = 750 + 80$ euros	
DEQ Rotterdam	58 264,59
Transports successifs	460,00
Taxe phytosanitaire 0,03 euros par kg net	1 323
$45\,000$ kg brut $\times 0,98 = 44\,100$ kg nets	
Droits de douane 16×441	7 056
TVA sur valeur à destination finale $67\,103,59$	593 690,70
Valeur DDP Paris	70 793,59 euros

11 Cas Dubois

1. Précautions à prendre

L'expéditeur doit faire une déclaration de valeur pour lever les limites forfaitaires d'indemnisation.

2. Coûts de transport facturés au client

	Aller	Retour
Poids taxable	75 kg (poids réel)	50 kg (taxation au volume)
Fret	427,50	285
À facturer au client	712,50 euros	

3. Valeur assurée à l'aller

Valeur CIP à l'expédition : $28\,427,5 / 0,99\,964 = 28\,437,74$ euros

Valeur assurée : $CIP \times 1,2 = 34\,125,29$ euros

12 Société Espigasses : prix unitaire et répartition du fret

1. Montant des frais logistiques à répartir et CIF unitaire

803,57 € majorés de 12 % + 60 € = 960 €.

(Valeurs en euros)

	Valeur EXW	Clés de répartition en %			Montant des frais à répartir selon la clé retenue			Prix CIF Lisbonne selon la clé retenue : EXW + frais			CIF unitaire		
		Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut	Valeur	Nombre de palettes	Poids brut
Sacs	948	30 %	40 %	62 %	288	384	595,2	1 236	1 332	1 543,2	6,18	6,66	7,716
Compresseurs	2 212	70 %	60 %	38 %	672	576	364,80	2 884	2 788	2 576,8	80,11	77,44	71,58
Totaux	3 160	100 %	100 %	100 %	960	960	960						

Observations :

- l'obligation du 40' rend le fret important en % de la valeur départ ($960/3\ 160 = 0,30$ soit 30 %). Il serait opportun d'envisager un transport par route et de comparer ;
- le pourcentage du fret par rapport à la valeur départ selon les produits :
 - pour les sacs, le fret représente au maximum (selon la clé de répartition au poids) 62 % de la valeur départ ($1\ 543,2 - 948$) $\times 100/948$, au mieux (selon la valeur) 30,38 %,
 - pour les compresseurs, le fret représente au maximum (selon la clé de répartition de la valeur) 30 % de la valeur départ, au mieux selon le poids, 16,50 % ce qui est acceptable mais pénalise les autres produits de faible valeur et très lourds,
 - il conviendrait de revoir les modalités d'expédition notamment pour les sacs de colle pour lesquels le coût du transport est toujours prohibitif.

2. Frais en pourcentage de la valeur départ

Valeur EXW sans l'emballage spécifique : $2\ 212 \times 120/36 = 7\ 373,33$ €.

Valeur départ après renforcement des caisses : $7\ 373,33 + 600 = 7\ 973,33$ €.

Frais logistiques à répartir : $960 + 40$ € = $1\ 000$ €.

Pourcentage du fret par rapport à la valeur départ : $1\ 000 \times 100/7\ 973,33 = 12,54$ %.

Prix CIF unitaire : $8\ 973,33/120$ compresseurs = $74,78$ €.

Conclusion : le pourcentage des frais de transport est devenu acceptable par rapport à la valeur départ. Le prix CIF unitaire a diminué de 5,33 euros tout en ayant supporté le coût d'un emballage renforcé au départ (avantage commercial car le produit arrive en bon état).

13 Cas Nord Sud

1. Mode d'expédition

Éléments financiers : les coûts d'acheminement

Poids : 620 kg et 0,55 m³

Transport en conventionnel	Incoterm	Montants en euros
Valeur marchandise	EXW	12 000
Palettisation		160
Chargement dans les locaux		112
Douane export		25
	FCA locaux du vendeur	12 297
Haulage		160
Déchargement au port		112
	FOB Le Havre	12 569
Fret	210 x 6,2 x 1,1	1 432,2
	CFR port d'arrivée	14 001,20

Transport en conteneur de groupage	Incoterms	Montants en euros
Valeur marchandise	EXW	12 000
Chargement sur camion		112
Douane export		25
	FCA locaux du vendeur	12 137
Haulage Rotterdam		250
	FOB Rotterdam	12 387
Fret		320
	CFR Port d'arrivée	12 707

Transport aérien	Incoterms	Montants en euros
	EXW	12 000
Douane export		25
	FCA locaux du vendeur	12 025
Préacheminement		100
	FCA aéroport	12 125
	Fret aérien : 600+120 x 3	960
	CPT aéroport d'arrivée	13 085

Éléments non financiers

- rapidité de l'avion et proximité du client : le coût global d'approvisionnement pour le client risque d'être plus faible que dans le cas du transport par mer qui oblige à un post-acheminement New-York Chicago ;
- matériel médical dont la valeur s'accommode d'un transport aérien ;
- image de l'exportateur et des produits.
- sûreté du fret.

Conclusion : l'avion légèrement plus cher présente des avantages déterminants pour ce type de matériel.

14 Société Roxwet Miscowitz

1. Analyse précisant les pourcentages que représente le coût logistique et d'assurance en fonction des matériels proposés, le nombre de camions que représente un achat de 7 000 produits maximum par an (variation tolérée par le fournisseur – 10 %)

Tableau comparatif complété

	Pompe à chaleur RX12 réversible	Pompe Aqualis
Poids unitaire	150 kg	175 kg
Volume unitaire	0,105 m ³	0,350 m ³
Valeur unitaire départ	1 200 €	1 180 €
Nombre de camions et de produits correspondant en fonction du poids ou du volume	<p>Sur la base du poids : $40\ 000/150 = 266$ appareils.</p> <p>Sur la base du volume : $40/0,105 = 380$ appareils.</p> <p>Pour 7 000 appareils, il faudra sur la base du poids : $7\ 000/266 = 26,31$ camions, soit on retient 26 camions ce qui représente exactement : 6 916 appareils</p>	<p>Sur la base du poids : $40\ 000/175 = 228$ appareils.</p> <p>Sur la base du volume : $40/0,350 = 114$ appareils.</p> <p>Pour 7 000 appareils il faut donc : $7\ 000/114 = 61,4$ camions.</p> <p>Pour expédier uniquement des camions complets et dans la mesure de la tolérance (- 10 %), on retiendra 61 camions soit 6 954 appareils.</p>
Évaluation du coût de transport à l'unité (arrondi au centime supérieur)	$9\ 000/266 = 33,84$ €	$9\ 000/114 = 78,94$ €
Valeur CPT unitaire	1 233,84 €	1 258,95 €
Montant global CPT de l'achat	$(1\ 200 \times 6\ 916) + (9\ 000 \times 26) = 8\ 533\ 200$ €	$(1\ 180 \times 6\ 954) + (9\ 000 \times 61) = 8\ 754\ 720$ €

2. L'intérêt de la marge de tolérance exprimée par l'acheteur et la solution à privilégier

La marge de tolérance permet d'ajuster les envois par camions complets et d'optimiser les coûts tout en gardant une quantité maximum. La deuxième solution est finalement plus

coûteuse en terme de coût global alors que le tarif fournisseur au départ est plus bas. La différence de prix, trop faible, ne suffit pas à compenser les surcoûts logistiques dus à un matériel pénalisé par son volume.

15 Société Lacasse

1. a) L'assurance FAP Sauf couvre l'avarie commune ainsi que certaines avaries particulières (à la marchandise), énumérées au contrat. Par ailleurs, l'assurance couvre les risques avant et après le transport par mer dans un délai de 60 jours après l'arrivée. L'assuré peut donc être indemnisé.
b) L'assurance FAP Sauf ne couvre pas le vol. Il aurait fallu une extension de garantie.
2. a) Assurance de magasin à magasin qui couvre les autres transports intervenant après le trajet par mer. L'assuré sera indemnisé.
b) Au-delà du 60^e jour l'assurance ne joue plus.
3. a) Cette majoration correspond au manque à gagner subi par l'assuré en cas de dommage à la marchandise du fait de la non commercialisation par exemple.
b) Valeur assurée : 13 200 euros. Prime : 66 euros.
c) Les indemnités sont quérables à Tokyo par l'intérêt assuré qui est ici l'acheteur
4. a) Le transporteur aérien est responsable dès la remise de la marchandise et la prise en charge se fait avant les opérations de manutention aéroportuaire. Le problème du FOB employé à tort par certains transitaires est que cet incoterm situe le point de transfert de risque au milieu des opérations de chargement (passage du bastingage) ce qui est totalement inadapté au transport par air. Il risque donc d'y avoir un conflit pour déterminer qui de l'acheteur ou du vendeur supportera les dommages.
b) Le transporteur aérien dégage sa responsabilité en portant une réserve précise sur la LTA. En pratique, les compagnies aériennes refusent les colis endommagés.
c) Compte tenu de l'incoterm FCA (au lieu et place du FOB) c'est l'acheteur qui supporte les risques liés au chargement à bord de l'avion.
5. a) Il doit choisir une police à alimenter.
b) Compte tenu de la sensibilité de la marchandise aux écarts de température, on peut munir les emballages de témoin thermosensibles qui changeront de couleur en cas de variation anormale de température pendant le transport. Ce témoin pourra établir de façon certaine si il y a eu rupture de la chaîne du froid pendant le transport.
6. a) Formalités à réaliser : pratiquer des réserves sur le B/L lors du déchargement si le contrôle du poids fait immédiatement apparaître des manquants, confirmation par AR. Si les dommages ne sont pas apparents, le destinataire doit faire toutes les vérifications utiles dès l'arrivée dans les entrepôts car il ne dispose que de trois jours pour faire des réserves écrites au transporteur.

b) Si comme on peut le supposer, la marchandise a été volée en cours de route, la police FAP ne couvre pas cependant le vol. Il est plus prudent de demander au vendeur de souscrire une assurance plus complète en cas de risques probants.

16 Coopérative St Marcellin

1. Hypothèses de facturation - Incoterm actuellement pratiqué par le vendeur et montant facturé par St Marcellin - Conséquences des avaries à répétition

Frais engagés directement par...	EXW St Marcellin		FOB Le Havre		CIF Casablanca		DEQ Casablanca		DDP Entrepôt de l'acheteur	
	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur	Vendeur	Acheteur
Emballage et marquage	259		259		259		259		259	
Chargement sur la remorque routière		150	150		150		150		150	
Transport jusqu'au Havre		1 360	1 360		1 360		1 360		1 360	
Douane		56	56		56		56		56	
Fret		6 000		6 000	6 000		6 000		6 000	
Assurance		300		300	300		300		300	
Déchargement à Casablanca		400		400		400	400		400	
Douane import		400		400		400		400	400	
Post-acheminement		900		900		900		900	900	
Répartition acheteur et vendeur	259	9 566	1 825	8 000	8 125	1 700	8 525	1 300	9 825	
Total des frais	9 825		9 825		9 825		9 825		9 825	

Compte tenu du fait que les importateurs réservent directement le fret et traitent avec les commissionnaires locaux, on peut en déduire qu'il s'agit de l'incoterm FOB. Le montant facturé est de $23\,700 + 1\,825 = 25\,525$ euros.

Avec cet incoterm les marchandises voyagent aux risques de l'acheteur qui supporte directement le coût de l'assurance et les pertes liées aux avaries.

L'entreprise St Marcellin est dégagée de toute responsabilité si le connaissance est net de réserves. Néanmoins, le client à l'arrivée est mécontent et l'image des produits « St Marcellin » risque de se détériorer.

2. Facture DDP pour 25 tonnes de marchandises - Augmentation du prix

Comparaison des solutions

	En FOB puis par compagnie locale	Prise en charge par MŞM (annexe 2)
Emballage et marquage	259,00	259,00
Logistique complète et assurance	9 110,00	11 100,00
Douane départ	56,00	56,00
Douane arrivée	400,00	500,00
Valeur de la marchandise	23 700,00 euros	23 700,00 euros
Total	33 525,00 euros	35 615,00 euros
Différence : 2 090 euros soit 6,2 % d'augmentation		

3. Facturation DDU – Optimisation de l'expédition – Calcul comparé des différentes solutions

L'incoterm DDP oblige l'expéditeur à anticiper le montant des droits et des taxes à l'arrivée alors que la réglementation douanière est susceptible de changements inopportuns. De plus, le paiement de la TVA locale n'est pas récupérable par le vendeur.

Afin de minimiser cette augmentation de prix, on peut décider en accord avec le client de remplir le conteneur et d'expédier 3 tonnes supplémentaires (+12%). Les prix de fret restent identiques (forfait conteneur). **Le prix de transport à la tonne redeviendra sensiblement comparable à ce qu'il était.**

Les avantages apportés par le nouveau transporteur MŞM compensent largement les coûts supplémentaires à faire valoir auprès du client.

	Transport de 25 tonnes par MŞM		Transport de 28 tonnes par MŞM		Transport par compagnie locale (ancien prix)	
	Pour 25 tonnes	Pour une tonne	Pour 28 tonnes	Pour une tonne	Pour 25 tonnes	A la tonne
Emballage et marquage	259	10,36	290	10,36	259	10,36
Douane départ (une déclaration)	56		56		56	
Logistique et assurance	11 100	444,00	11 100	396,43	9 110	364,40
Total	11 415	456,60	11 446	408,78	9 425	377,00

4. Incidents et indemnisation par le transporteur

1. Indemnité : 4 000 x 28 tonnes : 112 000 euros

112 000 x 2/3 = 74 666 euros

2. Indemnité sur la base de 40 % de l'envoi (limite de 14 euros par kilo)

Valeur transactionnelle de la marchandise : 6 euros par kilo

Montant de l'avarie : 4 000 kilos x 6 euros = 24 000 euros.

17 Société Stirmatic : évaluation des coûts d'approvisionnement

1. La valeur des marchandises au départ et l'annexe 2

Pièces	Droits de douane	Quantité	Prix unitaire	Total euros
Roulements à bille	8 %	180	3,33	599,40
Pièces détachées pour transmission à cardan	3,5 %	4	2 674,56	10 698,24
Galets standards première monte	3 %	5 040	2,29	11 541,60
Total				22 839,24

Freight and charges	Rate		Prepaid en euros pour 2 20'
Inland Haulage – Destination	UNT ⁽¹⁾	362,07 euros	724,14
Sea freight	UNT	2 650,00 USD	5 805,67
Insurance	UNT	60,00 USD	131,45
Currency Adjustment Factor	PCT ⁽²⁾	3,00	174,17
Bunker Adjustment Factor	UNT	38,67 USD	84,72 euros
FCL Terminal Handling Charge – Origin	UNT	28 491,00 JPY	554,51
FCL Terminal Handling Charge – Destination	UNT	123,33 euros	246,66
Import customs formalities	PCT	

2. Le prix global facturé par le fournisseur pour une importation type. Le coefficient multiplicateur à retenir pour obtenir le prix DDU Argenteuil à partir du tarif fournisseur

Rappel : facture en CIF Le Havre

Valeur départ des marchandises	22 839,24 euros
Valeur des prestations « Prepaid » par l'expéditeur à Neylodd	7 721,32 euros
<i>Total CIF Le Havre</i>	<i>30 560,56 euros</i>
Post-acheminement	724 euros
Total DDU	31 284,56
Coefficient (DDU / valeur départ)	1,37

(1) UNT : à l'unité

(2) PCT : pourcentage

3. Les limites de la méthode employée. Les autres coûts à intégrer pour obtenir le coût de revient total d'une importation

Cette méthode comporte les limites suivantes :

- durée de validité des tarifs transporteurs, variabilité des surcharges,
- le trajet doit être identique,
- les commandes doivent correspondre à chaque fois à un ou deux conteneurs FCL, faute de quoi les conditions d'acheminement ne sont plus les mêmes,
- si l'envoi se faisait en conventionnel les règles de tarification au poids ou au volume s'appliqueraient différemment selon la catégorie de marchandises et viendrait modifier le coefficient.

Cette méthode n'est donc pas utilisable pour les commandes moins importantes ou qui empruntent l'avion.

Pour obtenir le coût de revient total on doit rechercher en plus les coûts liés aux formalités et aux droits de douane.

18 Cas Joss : cotation et offre DDU

1. Montant de l'offre DDU Brazzaville faisant apparaître les montants intermédiaires (FOB, CFR, CIF)

Intitulés	Montants en euros
Valeur EXW	182 160
Transport routier	768,6
Transport par fer	1 902
Transit	60,98
Dédouanement	91,46
Frais portuaires	1 140,26
Valeur FOB	186 123,30
Fret maritime	5 256,20
Valeur CFR	191 379,5
Assurance (1,5 % de CIF + 10 %)	3 210,73
	194 590,23
Commission 2 % du CIF	3 971,22
Valeur CIF	198 561,45
Post-acheminement	5 182,93
Valeur DDU	203 744,38

Détails des calculs

Transport routier : 125 m³ de marchandises et selon le rapport de 1 tonne pour 3 m³, 41,66 tonnes arrondies à 42 tonnes pour la taxation, soit 768,6 euros (soit 42 × 18,3 euros).

Transport ferroviaire : taxation à la tonne forfaitaire pour 4 wagons (2 wagons pour les pelleteuses à raison de 30 m³ par wagon et 2 wagons pour les dix défricheuses), soit 60 tonnes forfaitaires : 1 902 euros (soit 31,7 × 60 t).

Frais portuaires : calculés sur les tonnes réelles manutentionnées, soit 22 tonnes, soit 1 140,26 euros (51,83 × 22).

Fret maritime : fret de base de 3 808,71 euros (4 460/1,171), surcharge fuel de 15 % sur le fret de base, soit 4 380,01 euros et 20 % sur le fret corrigé, soit au total 5 256 euros.

Commission : calculée sur le CIF et incluse dans le CIF, dont 194 590,23/0,98 = CIF.

2. Délai de livraison prévisionnel dans l'hypothèse où la société Joss vendrait en CIF Pointe Noire ou DDU Brazzaville. Raisons pour lesquelles l'offre DDU doit être évitée

La notion de livraison définie dans le contrat de vente doit coïncider avec l'incoterm choisi et les points de transfert de risques ou de frais.

Pour l'incoterm CIF, l'exportateur transfère les frais lorsqu'il a acquitté le fret maritime ainsi que l'assurance ; cependant le transfert de risque a lieu au départ (comme en FOB, et CFR, au passage du bastingage). Le client interprétera cependant la livraison comme étant l'arrivée de la marchandise à Pointe Noire.

Le délai sera donc de 13 jours + 1 jour pour la mise en gare + 1 jour et demi pour le fer + 16 jours pour le transport maritime et le déchargement, soit un total de 32 jours environ à compter de la commande du client.

Pour une vente DDU, il faut rajouter le délai nécessaire au post-acheminement. On arrive à 36 jours.

La vente DDU doit être évitée pour des raisons liées à la logistique et à la notion de transfert de risques :

- la logistique du post-acheminement est hasardeuse étant donné le mauvais état des routes africaines et les aléas du transport. Le risque de retard sur la dernière partie du transport est important ;
- le recours à l'intermédiaire local est facturé fort cher et probablement exagéré (montant comparable au coût du fret maritime). Le client pourrait sans doute trouver un post-acheminement à moindres frais ;
- le transfert de risque se fait dans les locaux du client et l'exportateur doit supporter tous les risques durant tout le transport. Il est souhaitable de les limiter et de recourir à l'incoterm CIF.

19 Société Caron : regroupement des expéditions

1. Prix total d'une expédition DDU Amherst, sur la base d'un conteneur de 20'

60 caisses peuvent être chargées dans un conteneur, avec 2 caisses maximum, dans le sens de la hauteur :

- longueur : 6 × 980 = 5 930 mm ;
- largeur : 5 × 460 = 2 345 mm ;
- hauteur : 2 × 1 120 = 2 240 mm.

Tableau en euros

		Résultats en euros
Valeur totale des marchandises (60 × 329,29)		19 757,40
Emballage		1 097,40
EXW		20 854,80
Transport		
Emportage (1,08* t × 35,06 €) :	37,86	
Traction :	640,29	
Déchargement :	52,59	
Douanes :	62,66	
Droit de port :	5,34	
Sous-total :	798,74	798,74
Fret maritime (1 300 USD : 1,182) :	1 099,83 €	
BAF (4,5 %) :	49,49 €	
CAF (- 3,5 %) :	40,22 €	
Sous-total :	1 109,10	1 109,10
CFR Amherst		22 762,64
Assurance 0,8 % du CIF majoré de 10 %		
CFR × 100/100 - 0,88 ⇒ CFR : 0,9912		202,09
DDU Amherst⁽¹⁾		22 964,73

(1) Ici, le fret comprend le transfert du conteneur dans l'entrepôt du client.

* 18 kg × 60 = 1080 kg

2. Comparaison air/mer et commentaire

Par air

Avec un coefficient de 2,3 on obtient un prix de vente au détaillant de $65,86 \times 2,3 = 151,47$ €.

Prix DDP : $151,47 - (20 \% \times 151,47) = 121,18$ €

Droits et taxes (20 % de DDU) : $121,18 \times 20/120 = 20,20$ €

Prix DDU : $121,18 - 20,20 = 100,98$ €

Par mer, avec regroupement des livraisons

$(22\,964,8 - 20\,854,8)/300 = 7,03$ €

DDU : $65,86 + 18,29/5 = 69,52$ €

$69,52 + 7,03 = 76,55$ € (ou $22\,964,8/300$)

DDP : $76,55 \times 1,20 = 91,86$ €

Prix de vente au détaillant (marge de 25 % du prix de vente) : $91,86/0,75 = 122,48$ €

Tableau comparatif

Éléments de calculs	Air	Mer
Prix EXW	65,86	69,52
Prix du transport	35,12	7,03
Prix DDU	100,98	76,55
Droits et taxes	20,20	15,31
Prix DDP	121,18	91,86
Marge du distributeur	30,29	30,62
Prix de vente actuel au détaillant	151,47	122,48
Pourcentage du coût de transport par rapport au prix EXW	53 %	10 %

Commentaire

Les calculs démontrent bien le pourcentage anormalement élevé du prix du transport aérien par rapport à la valeur de la marchandise transportée (53 %). La réduction du coût du transport permet la diminution du montant des droits et des taxes, calculés sur la valeur de la marchandise lors de l'entrée sur le territoire canadien. Le distributeur accroît sa marge de 5 % tout en répercutant une baisse de prix appréciable au niveau du détaillant.

Pour s'assurer de la progression des ventes sur le marché canadien, la baisse des prix doit être répercutée par les détaillants, au moins en partie, sur le prix de vente au consommateur. Les détaillants peuvent également augmenter leur marge, ce qui constitue pour eux un facteur supplémentaire de motivation.

Peut-être l'entreprise Caron peut-elle suggérer au distributeur de lier cette baisse de prix à des actions promotionnelles, ce qui favoriserait la marque par rapport aux produits d'horlogerie concurrents.

L'entreprise Caron pourrait également choisir de ne pas répercuter cette diminution du coût de l'acheminement en totalité et augmenter ses propres marges, mais elle s'écarterait de son objectif initial : être compétitive en termes de prix sur le marché canadien.

20 Les cycles Gauvil : tarif export et offre commerciale

1 euro = 1,102 USD

Coût total de l'expédition DDU Baltimore et facture proforma

Frais	Pour 1 HC Pour 5 HC	
	Euros	Euros
Valeur de la marchandise EXW :		105 496
Approche portuaire	968,05	
Frais portuaires	13,72	
Formalités export ⁽¹⁾	76,22	
Manutention	143	
	1 201	6 005
FOB Le Havre :		111 501,71
Fret (900 USD : 1,102)	816,70	
Fret corrigé : CAF 26 %	1 029	5 145
CFR Baltimore :		116 646,71
Assurance (0,20 % de CIF + 10 %)		
CFR × 100/1 - 0,0022 = CFR/0,9978		
CIF Baltimore :		116 903,89
Manutention	453,72	2 268,6
DDU Baltimore :		119 172,49

(1) Erratum : formalités export : 76,22 euros.

La proforma est antérieure au contrat, elle est fournie à la demande de l'acheteur. Le document fixe les engagements du vendeur, et le contrat est noué après acceptation par l'acheteur. La proforma n'est pas nécessairement signée, mais l'en-tête commercial engage tout autant l'exportateur.

La répartition des coûts de transport peut se faire à l'unité, étant donné que les colisages sont identiques pour les deux références :

DDU - EXW = 13 676,49 / 1 000 ⇒ 13,68 euros

soit, à l'unité, 13,68 euros arrondis à 13,70 euros de transport.

Facture Proforma Proforma Invoice		N° facture proforma : 459 N		Date : .../.../...	
Exportateur Exporter Gauvil Clermont-Ferrand		Destinataire Consignee (Référence et adresse du client américain)			
Notifier/Notify		Pays d'origine/Country of origin France			
Pré-transport/Pre carriage Camion		Lieu de chargement/Place of leading Clermont-Ferrand			
Lieu de déchargement/Place of discharge Baltimore USA		Destination/Destination Baltimore			
Description des marchandises Description of goods		Prix unitaire Unit Price	Quantité Quantity	Montant Amount	
Bicyclettes hommes réf. ... (1,7 × 0,9 × 0,22)		150	600	90 000	
Bicyclettes femmes réf. ... (1,7 × 0,9 × 0,22)		104	400	41 600	
Hors Taxes Destiné à l'exportation Délai de validité de l'offre : 30 jours					
Emballage Packing		Montant total Total Amount		DDU Baltimore 131 600	
Paieement Payment		Virement à réception		Monnaie Currency : USD	
Lieu d'établissement/Place of issue: Nom/Name : GAUVIL Signature/Signature :		Clermont-Ferrand – FRANCE 			

Calcul du prix unitaire :

– vélo hommes : $(121,96 + 13,70) \times 1,102 = 149,50$ USD soit 150 USD ;– vélo femmes : $(80,80 + 13,70) \times 1,102 = 104$ USD.

21 Société Blanchet : établissement des coûts d'importation

1. Évaluation des coûts facturés par le transitaire

Il faut d'abord rechercher le fret le plus compétitif.

Par conteneur de groupage	
Préacheminement	419,23 €
Empotage	182,94 €
Dédouanement	77,22 €
Fret	
12 UP × 125 USD = 1 500 USD	
BAF 7 % = 105 USD	
CAF 1,5 % (1 605) = 24,07 USD	1 651,03 €
Manutention arrivée	195,13 €
Total en USD = 1 629,07	2 525,55 €
1 € = 0,9 867 USD	
Par conteneur de 20'	
Approche portuaire	480,21 €
Dédouanement	77,22 €
Fret (1 800 : 0,9867)	1 824,26 €
Total	2 381,69 €

Pour éviter les surcoûts dus à la manutention et aux ruptures de charge dans le cadre du groupage, il est préférable de choisir la solution du conteneur de 20', même si celui-ci n'est que partiellement rempli.

Dans ce cas, le montant total facturé par le transitaire à la société Blanchet sera de 10 007,03 €, tous droits et taxes inclus (voir facture à l'en-tête de la SCAT).

SCAT (transitaire)	à Société Blanchet	
Facture n°	Chartres	
Navire :	En date du: .../.../...	
Parcours : Osaka/Chartres		
Marchandises : acier laminé en feuillards	Poids net :	
Valeur : 24 997 €	Poids brut : 12 000 kg	
	Taxable	Non taxable
A. Sommes acquittées à l'administration des Douanes		
Droits de douane		1 045
TVA (19,6 %)		5 597
Droits du receveur (1/‰)		6,64
B. Honoraires et frais du commissionnaire		
Dédouanement	83,85	
Crédit d'enlèvement	9,11	
C. Autres frais		
Frais fixes	38,11	
Fret et assurance maritime		2 517,9
Post-acheminement	571,68	
Totaux H.T.	702,75	9 166,54
TVA 19,6 %	137,74	
Totaux TTC	840,49	
TOTAL Facture	10 007,03 €	

Calculs annexes

Assurance⁽¹⁾ : 0,45 % sur CIF majoré de 10 %.

$$\text{CIF} = 0,45 \% \times (\text{CIF} + 0,1 \text{ CIF}) + \text{CFR}$$

$$\text{CIF} = 0,0045 \times (1,1 \text{ CIF}) + \text{CFR}$$

$$\text{CIF} - 0,00495 \text{ CIF} = \text{CFR}$$

$$\text{CIF} = \text{CFR} / 1 - 0,00495 = \text{CFR} / 0,99505 = 27\,378,7$$

$$\text{Détail : } 24\,997 + 2\,381,7 = 27\,378,7$$

$$27\,330,49 \times 100 / 99,505 = 27\,514,9$$

Perceptions douanières : le dédouanement a lieu au Havre. La valeur en douane est la valeur CIF Le Havre.

Droits de douane sur cette valeur à 3,8 % = 1 045 €

TVA à 19,6 % sur CIF augmenté des droits de douane : 5 597 €

Crédit d'enlèvement sur droits de douane et TVA = 6 643 €

4 € et 0,1 % sur les sommes excédant 1 525 € (5 118) = 4 € + 5,11 € = 9,11 €

2. Coût de revient complet

Il doit être calculé hors taxes.

Valeur marchandise EXW	24 997,00 €
Facture transitaire	+ 10 007,03
TVA	- 5 734,74
	= 29 269,29 €

3. Incidence d'une remise de 2 % sur le prix EXW du fournisseur

Aucune incidence sur le coût de l'acheminement, ni sur le forfait correspondant au dédouanement, mais diminution des perceptions douanières.

22 Société Leycat import : transport routier et gestion des avaries

1. Étude des propositions de prix et choix d'une solution

Rappel : EXW = 7 927 euros

	Proposition 1 en euros	Proposition 2 en euros
Prix du transport par route	480,2	594,55
Dédouanement	106,71	118,90
Service domicile	Non indiqué	53,36
Délais	Indéterminé	5 jours
Qualité de la prestation	+	++
Total	586,91 euros	766,81 euros

Commentaire

La taxation se fait au poids. L'entreprise ayant une police d'abonnement, il n'est pas nécessaire de contracter une autre assurance.

Le choix se portera sur la proposition 2 car, même si le coût est un peu plus élevé et même s'il s'agit d'un groupage (petite expédition), le transporteur est en mesure de proposer une date sûre d'enlèvement, ce qui n'est pas le cas pour la première proposition. De plus, le service domicile n'est prévu que dans le second cas.

(1) L'assurance couvre la totalité du transport de magasin à magasin, et la partie correspondante au transport national ne peut être distinguée.

2. Analyse de la situation et démarches à effectuer

Le dommage constaté lors du reconditionnement est un dommage « non apparent ». À ce titre il doit faire l'objet de réserves écrites au transporteur, dans un délai de 7 jours entiers (dimanches et jours fériés non compris) à compter de la date de livraison (par lettre recommandée).

Plan de la lettre

Destinataire (transporteur)

Objet : expédition n°

Réf. CMR :

Lieu et date

1. Concerne la marchandise livrée le (quantité, désignation commerciale, valeur au départ).
2. Réserves concernant 30 articles qui se sont révélés impropres à la vente :
 - valves de fermeture arrachées,
 - matelas coupés.
3. Montant du préjudice et subrogation de notre assureur dans nos droits.
4. Formule de politesse.

3. Exonération de responsabilité du transporteur

Aucune cause particulière (au sens de l'article 17 CMR) n'est envisageable, même si l'emballage peut paraître insuffisant. Ce manque, pour autant qu'il soit réel, était apparent lors de la prise en charge de la marchandise et, pour s'en prévaloir, le transporteur aurait dû faire les réserves utiles lors de la prise en charge. Dans le cas inverse, il ne peut invoquer cette cause pour s'exonérer de sa responsabilité.

Restent les causes générales d'exonération : le transporteur pourra éventuellement prouver le vice propre de la marchandise, ce qui revient à apporter la preuve de l'existence de ces défauts antérieurement au transport. La faute de l'ayant-droit ou son ordre et les circonstances assimilées à la force majeure semblent ici hors de propos.

23 Société GFC : coût de distribution des biens d'équipement

1. Opportunité d'une livraison en DDP

Une livraison DDP présente deux inconvénients majeurs pour le vendeur :

- la prise en charge de frais mal connus au départ, à savoir les droits de douane et les taxes locales. Les transitaires ne sont pas toujours en mesure de communiquer les taux applicables. Ils doivent pour cela faire appel à leurs correspondants locaux sur place dans le pays de destination. Il faut également savoir que, par exemple, aux États-Unis, les taux varient en fonction de l'état d'entrée des marchandises. De plus, les droits et taxes sont assis sur des montants incluant des frais de transport et d'assurance eux-mêmes sujets à variation ;
- dans l'hypothèse où le vendeur accepte la prise en charge de la TVA locale, il devra ensuite mettre en œuvre des mécanismes particuliers pour récupérer les montants de TVA versés dans un État étranger.

Pour ces raisons, rares sont les vendeurs qui acceptent la livraison en DDP. Ici, il semble raisonnable de proposer une livraison DDU et une facture en USD (éventuellement). De cette façon, les formalités douanières d'importation et les droits et taxes restent à la charge de l'acheteur.

2. Coût global de distribution

Poids brut et volume :

– mer : 658 kg, 4,5 m³.

– air : 550 kg, 4,2 m³.

Éléments de calcul	Mer	Air
Valeur sortie usine	5 439,00	5 439,00
Emballage	290,00	45,73
Pré-acheminement	274,41	51,00
Dédouanement export	45,00	
Fret ⁽¹⁾	126,40	545,53 ⁽²⁾
CFR	6 174,81	6 081,26
Assurance	27,17	13,38
CIF/CIP	6 201,98	6 094,64
Réacheminement	175,64	56,18
Immobilisation pendant le transport (15 % sur EXW) EXW × 0,15 × n/360	56,66	15,86
Total	6 434,28	6 166,68
Délais	25 jours	7 jours

(1) Calcul du fret maritime : $28 \times 4,5 : 0,9968 = 126,40$.

(2) Par air : $4,2/6 = 0,7^T$ soit 700 kg taxables

$700 \times 0,73 = 511 \text{ €}$

$511 + 5 + 8,3 + 21,23 = 545,53$

Le choix se porte sur le fret aérien, pour lequel le temps d'immobilisation de la marchandise est nettement inférieur au transport maritime.

Les économies réalisées par ailleurs sur le coût de l'emballage et l'assurance permettent de compenser les taux de fret plus élevés pour l'avion.

On peut considérer également le coût financier du stockage et de l'entreposage. Ici, cependant, on considère ces coûts comme nuls puisqu'il s'agit de biens d'équipement destinés à une utilisation immédiate.

24 Société Équilux : cotation air/mer

1. Coût d'achat rendu Angers

Étude maritime

Éléments de calcul	USD	Euros	Totaux Euros
EXW			8 232,00
Enlèvement 0,2 USD × 1 100 kg	220,00	223,08	
Pré-acheminement 78 000/790,77	98,64	100,02	
Dédouanement 0,2 % × 8 232		16,46	
Manutention 4,32 × 5	21,60	21,90	
Fret 85 × 4,32	367,20	372,34	
		<u>733,80</u>	

Éléments de calcul	USD	Euros	Totaux Euros
CFR			8 985,80
Assurance 0,66 % sur CIF + 10 ‰ soit CFR/0,99274			65,57
CIF			9 031,37
THC		33,54	
Manutention 41,46 × 1,1 T		45,61	
Douane import		70,43	
Taxe informatique		1,75	
TPI		5,49	
Post-acheminement Le Havre-Angers		184,46	
Valeur rendue Angers hors droits et taxes			9 372,65

Étude aérienne

Éléments de calcul	USD	Euros	Totaux
EXW			8 432,00
Manutention 30 USD par LTA	30,00	30,42	
Enlèvement 0,1 × 1 100	110,00	111,54	
Taxe d'aéroport	12,00	12,17	
Fret aérien Séoul/Paris 2,15 USD × 1 100 kg	2 365,00	2 398,10	
Total	2 517,00	2 552,23	
Fret aérien Paris-Nantes 0,36 × 1 100 kg		396,00	
CHC		9,95	
Passage à quai 0,6 × 1 100 kg		99,00	
Douane import		44,21	
Relivraison Nantes-Angers 1 T = 3 M3 4,32/3 = 1 440 kg 14,4 × 22,7/6,55957		49,83	
Totaux		3 151,22	3 151,22
Valeur rendue hors droits et taxes Angers			11 383,22

Le choix se porte obligatoirement sur le transport maritime, étant donné la valeur relativement modeste des produits et la concurrence sévère sur le marché français. Les produits ne peuvent supporter le coût du transport aérien.

2. Négociation des tarifs

L'importateur, étant donné la faiblesse du tonnage transporté, ne peut négocier les tarifs. Plus particulièrement, en ce qui concerne les tarifs aériens, si les tarifs proposés sont ceux de l'IATA, il faut savoir que les prix du marché, étant donné la concurrence actuelle, sont souvent inférieurs. Il appartient à l'importateur de réclamer au transitaire le meilleur prix en ce qui concerne les relations aéroport/aéroport (seuls montants négociables auprès de la compagnie aérienne). Les autres postes de frais relèvent uniquement du domaine du transitaire. Cependant au-dessous de trois tonnes, il est peu réaliste d'espérer obtenir un prix, sauf à faire valoir la régularité des importations et le tonnage sur l'année.

25 BP Fluides

1. Coûts d'enfûtage pour le produit Exolane (*drumming cost*)

By drums (par fût)

	Au Havre	À Singapour
Drum cost (enfûtage)	19,45 €	18,03 USD
Handling (manutention)	4,21 €	2,54 USD
Cap seals		0,17 USD
Stickers	0,83 €	
Palette	4,16	5,45
Cost by drum	28,65 €	26,19 USD/22,77 €
Différence en €		5,88 €

By MT (par tonne)

	Au Havre	À Singapour
Drum cost	115,07 €	106,71 USD
Handling	24,92 €	15,00 USD
Cap seals		1,03 USD
Stickers	4,91 €	
Palette	18,73 €	25,65 USD
Cost by MT	163,63 €	148,39 USD/129,03 €
Différence en €		34,60 €

Les économies sont comparables quel que soit le mode de comparaison, en fût ou à la tonne, de 20 à 21 %.

2. Comparaison des coûts d'acheminement et des opérations d'enfûtage

	FCL 20 ¹	FCL 40 ²	IBC ³	ISO Tank ⁴	Flexi Tank ⁵
Fret en USD	1 090	1 225	1 090	2 710	1 622,45 ⁶
Fret en €	947,83	1 065,22	947,82	2 356,52	1 410,83
Poids net en tonnes	13,5	21,6	14,1	18,5	13
Coût à la tonne	70,21	49,32	67,22	127,38	108,53
Nombre de fûts au départ	80	130	16	-	-
Coût d'enfûtage au Havre/Singapour	2 292	3 724,5	2 280	3 142,26	1 821,6
Coûts totaux à destination	3 239,83	4 789,72	3 227,82	5 498,78	3 232,43
Coût total unitaire par fût équivalent 200 l	40,50	36,84	40,35	39,85	40,41

¹ Enfûtage au Havre : 28,65 × 80.

² 130 fûts dans un 40' : 28,65 × 130.

³ 1^{ère} opération d'enfûtage au Havre : 16 × 28,65 = 458,40

²^{ème} opération d'enfûtage à Singapour : 16 000 l (litres) : 200 = 80 fûts. 80 × 22,77 = 1 821,6 €

Total : 2 280 €

⁴ 27 600 : 200 = 138 fûts. Enfûtage à Singapour : 138 × 22,77 = 3 142,26

⁵ 16 000 l soit 80 fûts de 200 l. 80 × 22,77 = 1 821,6 €

⁶ 1 090 USD + 463 € × 1,15

3. Commentaires

1^{re} solution : maintien de l'enfûtage au Havre

La recherche d'un conteneur 40' permet d'économiser 3,66 € par fût soit 9 % du coût de l'acheminement (coût d'enfûtage inchangé) soit une économie équivalente à l'économie réalisée sur l'enfûtage à destination. Cette économie vient du fait que l'écart de tarif entre le 20' et le 40' est faible sur cette destination.

2^{ème} solution : enfûtage par la filiale à Singapour

Les fûts IBC obligent à une première opération au Havre et à une seconde opération d'enfûtage à destination en fût de 200 litres : à délaissier sauf si la filiale peut commercialiser en fût de 1 000 litres : dans ce cas, le coût de l'enfûtage se monte à 458,40 euros, le coût global à 1 406,22 euros. Cela modifie cependant profondément les habitudes envers les distributeurs locaux.

Iso Tank et Flexi Tank

Les deux dernières solutions présentent des coûts logistiques nettement plus élevés qui compensent presque totalement l'économie réalisée sur l'enfûtage. Malgré une idée séduisante au départ, la réorganisation de l'enfûtage n'apporte pas les gains escomptés.

Remarque importante : les comparaisons sont fondées sur une parité dollar de 1,15. La fluctuation de la devise peut remettre en cause ces résultats. L'étude doit donc être refaite en cas de variation importante du cours de change.

26 Société Meunier : gestion d'une importation et coût de revient

1. Vente FOB et vente CFR

Dans ce cas précis, les délais sont particulièrement longs entre la date de commande et la date d'expédition de la marchandise. Si le vendeur propose une vente CFR il englobe dans son prix de vente une prestation dont le coût est susceptible de varier ultérieurement. Même dans l'éventualité où le contrat contient une clause de révision de prix (pour tenir compte de la qualité de la future récolte et des cours mondiaux qui seront en vigueur au moment de l'expédition), elle ne concerne que le prix de la marchandise et pas celui des prestations annexes, notamment le transport. Il y aurait donc pour le vendeur un risque de voir diminuer sa marge bénéficiaire.

En proposant une vente FOB, le vendeur se dispense aussi de faire l'avance des frais de transport maritime.

À l'inverse, l'acheteur obtenant un CFR n'a pas à se préoccuper d'organiser ou de faire organiser par un commissionnaire un acheminement depuis un pays lointain. Il est également probable que le vendeur pourrait trouver, étant sur place, un meilleur taux de fret. Le recours à des intermédiaires successifs et notamment l'intervention des correspondants en Malaisie du commissionnaire français serait évitée.

Remarques : Le point de transfert de risques reste le même. L'acheteur dans le cas d'une vente FOB doit spécifier au plus tôt le port d'embarquement ainsi que les dates possibles de chargement et de départ des navires.

2. Risques liés à l'expédition et avis d'aliment

Les risques encourus par la société Meunier pour une vente FOB Malaka sont les suivants :

- risque d'augmentation du coût réel de l'approvisionnement tenant à l'augmentation possible des taux de fret et à l'appréciation du dollar (risque de change) ;
- risques liés au transport de la marchandise, le transfert de risques ayant lieu au départ ;
- risques liés à la révision possible des prix (selon le contrat d'approvisionnement).

Avis d'aliment (destiné à la compagnie d'assurance)

Émetteur (société Meunier)
Date (au plus tard le 9 avril)⁽¹⁾

En application de la police N°, nous vous informons du transport par voie maritime de Malaka (Malaisie) à Le Havre (France) par navire de mer, puis par voie fluviale jusqu'à Genevilliers sur barge, de 300 T de fèves de cacao en sacs de 50 kg, soit 6 000 sacs.

Dates d'expédition : 1^{er} avril et 02 mai N + 1 au plus tard sur navire de mer : (nom du navire)
Références de la compagnie maritime : Evergreen
Références du fournisseur : (nom et adresse)
Destinataire : Nous-mêmes, entrepôts de Genevilliers.

Valeur de la marchandise :CFR Le Havre
Soit (en lettres).....
Valeur assurée : CFR + 10 %.
Salutations.

(1) Il est admis que l'assuré déclare la marchandise mise en risque dans les 8 jours qui suivent la communication de l'avis nécessaire (souvent un exemplaire du connaissement). La première expédition se faisant au plus tard le 1^{er} avril, l'avis d'aliment est rédigé au plus tard le 9 avril.

3. Obligations respectives du vendeur, de l'acheteur, du commissionnaire

<i>Contrat de vente</i>		
Vendeur	Acheteur	Commissionnaire
<p>Mettre la marchandise conforme en quantité et en qualité à bord du navire dans le respect de l'incoterm FOB (attention certains usages portuaires prévoient que le vendeur FOB s'est acquitté de ses obligations en disposant la marchandise dans le périmètre du navire ou le long du bord). Dans ce cas les frais et les risques découlant d'un retard de chargement sont à la charge de l'acheteur).</p> <p>Aviser l'acheteur de l'embarquement dans les 24 heures.</p> <p>Établir les formalités de dédouanement export.</p> <p>Fournir les documents suivants : facture, liste de colisage, et B/L indiquant la date de mise à bord.</p>	<p>Payer le prix à 30 jours de date d'embarquement (c'est-à-dire pratiquement à l'arrivée de la marchandise au Havre).</p> <p>Frais : prise en charge des frais à partir du moment où les marchandises sont à bord.</p> <p>Assurer la marchandise et plus particulièrement ici rédiger la déclaration d'aliment dans le cadre de la police d'abonnement.</p>	<p>Organiser la réservation du fret maritime en liaison avec les différents sous-traitants.</p> <p>Organiser la coordination des moyens de transport et des opérations de déchargement et chargement.</p> <p>Réaliser le dédouanement import.</p> <p>Engager la responsabilité du transporteur en cas d'avarie.</p>
<i>Contrat de transport</i>		

4. Conditions figurant dans l'ouverture du credoc Coût d'intervention de la banque Coût de revient prévisionnel de l'importation

Conditions essentielles du crédit documentaire

Références habituelles du donneur d'ordre (l'acheteur Meunier), banque émettrice et du bénéficiaire (le vendeur malais).

Type de crédit documentaire : irrévocable.

Montant du credoc : 333 600 USD disponible par fractions (1 112 USD × 300 t).

Description précise de la marchandise.

Mention « environ » : elle est souhaitable car la nature de la marchandise fait qu'il peut y avoir de légères variations de poids au moment des expéditions.

Mode de réalisation : paiement à vue.

Documents exigés : facture FOB Lomé, certificat de poids, billet de bord ou connaissance (dans ce cas le connaissance établit la délivrance de la marchandise) attestant de la date de mise à bord principalement. Dates limites d'embarquement (1^{er} avril et 5 mai au plus tard de l'année $N + 1$) et date de validité du credoc.

Coût d'intervention de la banque

Montant de l'ouverture en euros : $333\,600 \text{ USD} / 1,1012 = 302\,942,24 \text{ €}$.

Frais fixes et commission : $114,34 + 0,2 \% (302\,942,24) = 720,22 \text{ €}$.

Coût de revient prévisionnel		
Montant FOB Malaka		302 942,24 €
Fret $45 \times 300 / 1,1012$ (cours de référence à la date de la commande)		12 259,35 €
BAF : $12\,259,35 \times 1,035 = 12\,688,43$		429,08 €
CFR Le Havre		315 630,67 €
Assurance sur 0,4 % sur CFR + 10 %		1 388,77 €
CIF Le Havre		317 019,44 €
Déchargement	8 765,82 €	
Transport fluvial	6 555,00 €	
Commission	1 890,00 €	
Dossier	106,71 €	
Entreposage ($100 \times 300 \text{ t}$)	4 572,00 €	
Frais financiers	720,22 €	
	Total	22 609,75 €
Droits de douane sur 74 % du CIF		14 075,66 €
6 % sur CIF $\times 0,74$		
Coût de revient prévisionnel (CIF + 22 609,75 + 14 075,66)		353 709,85 €

5. Coût de revient définitif de l'importation

Coût de revient de la première expédition du 1/04			Coût de revient de la deuxième expédition du 2/05		
FOB en USD en Euro : 1 112 USD × 150 t / 1,098 ⁽¹⁾	166 800,00		FOB en USD en Euro : 1 112 × 150 / 1	166 800,00	
	151 912,57			166 800,00	
Fret : 45 USD × 150 t / 1,1210 ⁽²⁾ = 6 021,41 € BAF 3,5 % Fret corrigé : 6 021,41 × 1,035 = 6 232,15 € Encombrement : 2 USD × 150 t / 1,1210 = 267,62 € Fret total		6 499,78	Fret : 45 × 150 / 1,098 = 6 147,54 € BAF 5 % Fret corrigé : 6 147,54 × 1,05 = 6 454,92 € Encombrement : 300 / 1,098 = 273,22 € Fret total		6 728,14 €
CFR Le Havre		158 412,34	CFR Le Havre		173 528,14 €
0,4 % Assurance sur CFR + 10 %		28,60	0,4 % Assurance sur CFR + 10 %		29,60 €
CIF Le Havre		158 440,94	CIF Le Havre		173 557,74 €
Déchargement 22 609,75 / 2 Transport fluvial Commission de transit Dossier Entreposage Frais de crédit documentaire Total		11 304,87	Mêmes opérations que pour la première expédition		11 304,87 €
Total		169 745,81	Total		184 862,61 €
Droits perçus 6 %	Sur 74 % des importations (111 t)	Sur 26 % des importations (39 t)	Droits perçus 6 %	Sur 74 % des importations	Sur 26 % des importations
	7 034,78 €	Pas de liquidation	sur 74 % du CIF : 173 557,74 × 0,74 × 6 %	7 705,96 €	Pas de liquidation
Coût de revient par destination	132 646,68 €	44 133,91 €	Coût de revient par destination	144 504,29 €	48 064,28 €
Coût de revient à la tonne (arrondi)	1 195,00 €	1 132,00 €	Coût de revient à la tonne	1 302,00 €	1 232,00 €
Coût de revient total : 176 780,59 €			Coût de revient total : 192 568,57 €		
Total des deux expéditions : 369 349,16 €					

(1) Taux au 1^{er} mai car paiement à 30 jours, date d'expédition.

(2) Cours à la date d'expédition car le correspondant fait l'avance des frais au départ.

On constate une différence de 15 787,98 € entre les deux expéditions.

Cette augmentation est due :

- aux variations des surcharges de fret (à la charge de l'acheteur dans le cas d'une vente FOB),
- aux variations du cours du dollar.

Elle montre la nécessité de se couvrir contre le risque de change.

6. Coût de fabrication et taux de marge. Marchés prioritaires

	France	Belgique	Pays tiers
Coût d'achat à la tonne des fèves	1 067,00	1 067,00	991,00
Coût de revient à la tonne de la pâte	1 333,75	1 333,75	1 328,75
Prix de vente à la tonne	1 829,00	1 982,00	1 448,00
Marge brute	495,25	648,25	119,25
Taux de marge brute⁽¹⁾	27 %	32 %	8 %
Frais de commercialisation	76,22	99,10	137,00
Marge nette	419,22	549,15	négative
Taux de marge nette⁽²⁾	23 %	26,6 %	-

(1) Taux de marge brute : marge brute \times 100/PV.

(2) Taux de marge nette : marge nette \times 100/PV.

Les marchés prioritaires sont les marchés français et belges si on considère le taux de marge réalisé. Ils sont donc à développer en premier lieu.

Les marchés hors UE ne permettent pas à l'heure actuelle de dégager une marge nette. Le développement de tels marchés, compte tenu des prix de vente pratiqués ne peut se faire qu'en recherchant d'autres méthodes de commercialisation moins pénalisantes.

27 Pier Import

1. Valeurs

Détail des coûts	Valeurs en euros
Prix des marchandises EXW Djakarta	100 000
Pré-acheminement au port et manutention	600
Frais de douane à Djakarta	150
Chargement au départ	700
FOB Djakarta	101450
Transport maritime	6 000
Assurance maritime de bout en bout	1 000
Valeur CIF Rotterdam	108 450
Déchargement à Rotterdam et mise sous T1	6 00
Transport routier et assurance hors de France	1 200
Valeur frontière française (valeur statistique)	110 250
Facture transitaire	50
Transport routier et assurance en France	500
Déchargement à Loos (59) et MAC	700
Valeur à première destination (assiette de TVA)	111 500

Les frais de palettisation sont situés après le dédouanement et sont traités en mode national.

2 - Droits de douane et TVA

TEC : $108\,450 \times 8\% = 8\,676 \text{ €}$

TVA sur $111\,500 + 8\,676 = 23\,554 \text{ €}$

Liquidation : $32\,230 \text{ €}$

28 Société de Transit Général

1. Mise à la consommation et facture du commissionnaire

- Valeur en douane : $100\,000 - 360 = 99\,640 \text{ €}$
- Droits de douane : $99\,640 \times 12\% = 11\,956$
- Assiette TVA : $100\,000 - 360 + 11\,956 = 112\,316$
- TVA à taux réduit : $6\,177$
- Montant de la mise à la consommation : $18\,133 \text{ €}$
- Facture commissionnaire (TVA sur transport car preneur et prestataire français) :
 $18\,133 + (69 \times 1,196) = 18\,215 \text{ € TTC}$

2. Dédouanement à Anvers

- Valeur en douane et droits de douane identiques au cas 1
- Assiette TVA : $99\,640 + 11\,956 = 111\,596$
- TVA : $6\,137$
- Mise à la consommation : $18\,093 \text{ €}$
- Facture commissionnaire : $18\,093 + 720 + 69 = 18\,882 \text{ €}$

3. Valeur en douane de la marchandise

- DDP : $16\,000 \text{ €}$
- Assiette TVA : $16\,000 \times 100/119,6 = 13\,377,93$
- Valeur en douane : $13\,377,93 - 1\,400^{(3)} = 11\,977,93$ $11\,977,93 \times 100/118 = 10\,150,82 \text{ €}$
- Par différence : droits de douane de $1\,827,14 \text{ €}$

29 Société Pramg Ach@t : gestion des procédures douanières

1. Flux de marchandises et formalités à réaliser

- Les achats en France ne sont pas concernés.
- Les acquisitions en Pologne, Italie et Allemagne relèvent de la réglementation fiscale : déclaration d'échanges de biens, déclaration détaillée avec données limitées puisque les achats annuels ne dépassent pas $200\,000 \text{ €}$.
- Seuls les achats en Chine et en Norvège nécessitent une déclaration en douane.

(3) $600 + 800$ puis droit de 18% sur valeur en douane

2. Date au plus tard de dédouanement et bureaux

Le dépôt de la déclaration en douane doit être fait sans délai et au plus dans un délai d'un jour franc : pour les achats débarqués au Havre, la déclaration devra donc être réalisée avant la fin du 7 de chaque mois.

Pour les achats réalisés en Norvège, le délai d'un jour franc court à partir de l'arrivée de la marchandise à Colmar.

Bureaux de douane : bureau de Marne La Vallée pour les arrivées de Chine, celui de Colmar ou le CRD de Strasbourg pour les arrivées en provenance de Norvège.

3. Procédure simplifiée et téléprocédure – Autres avantages

La PDD avec bureau de domiciliation unique (PDU) permettrait de regrouper les opérations de dédouanement dans un seul bureau à proximité de l'entreprise. L'utilisation de la téléprocédure Delta D, à l'importation permet d'accélérer et de dématérialiser les opérations.

Avantages :

- Gratuité de la téléprocédure.
- Gain de temps, meilleure rotation des achats et des stocks ainsi que des véhicules et meilleur contrôle des opérations douanières.
- Pas de détour par le bureau de douane sauf si le bureau de douane l'exige pour le contrôle.
- La PDD est compatible avec une mise en entrepôt sous douane.

30 Société Agrumex

1. Avantages et obligations de la PDS

La PDS permet à la société de disposer de sa marchandise sans attendre que l'ensemble des formalités soit accompli. Dans ce cas, la procédure a même été accordée dans les locaux de l'importateur qui n'a pas à présenter la marchandise au bureau.

Formalités : déclaration sommaire (manifeste en maritime ou en aérien par exemple ou DAU incomplet, ou facture commerciale). Ces documents porte la mention DSI.

Un exemplaire est remis au bureau, le second visé est remis au bénéficiaire et sera joint ensuite à la déclaration de régularisation.

Déclaration de régularisation au bout d'un mois maximum.

Annexe 1 - Aide mémoire

Étapes	Documents à produire
1. Arrivée des marchandises au port ou à l'aéroport et conduite en entrepôt siglée 2. Déclaration de régularisation 3. Documents à annexer à la déclaration pour les marchandises mises à la consommation en France	Production de la déclaration sommaire DSI Production des exemplaires 6, 7 et 8 du DAU Facture commerciale Note de colisage Document de contrôle phytosanitaire (formulaire DV1 pour les importations supérieures à 5336 euros) dispense pour les périssables vus en procédure simplifiée. Note de détail de valeur relative à la détermination de l'assiette des droits de douane, de la TVA et autres taxes fiscales 2 nd exemplaire de la DSI
4. Documents à produire pour les marchandises mises sous régime de transit	Facture commerciale Note de colisage Document de contrôle phytosanitaire Document de transit (DAU/T1) couvrant le transit des produits tiers susceptibles de droits de douane

2. Calcul des droits pour les marchandises mises à la consommation

Origine et mode de transport	Poids net en tonnes	Valeur en douane	Taxe parafiscale	Droits de douane	Assiette TVA	TVA	Montant de la liquidation
Chili par bateau	15 t	44 200	150	3 094	47 444*	2 609,42	3 244
Argentine par bateau	5,5 t	25 000	55	1 250	26 305	1 446,77	2 751,77
Miami par avion	3 t	18 275,2	–	548	18 823,2	1 035	1 583
Tampa	6 t	44 300	–	2215	47 215	2 596,82	4 811

Total des liquidations : 12 389,77 €

Remise de 1 pour mille : 12,38 €

* Opération de déchargement après DAU, traitée en mode national

31 Valandré : gestion douanière @

1. Espèce tarifaire et taux de droit de douane, taux de change

- Sur le site de Market Access, recherchez l'espèce tarifaire avec le terme « sleeping bag » : 94 049 010.
- Ou par le portail Prodou@ne, dans la rubrique « services accessibles », consultez le Taric ou Taric Europa. Utilisez la fonction navigation pour trouver le descriptif du produit et l'espèce tarifaire correspondante :

- consulter le CH 93 02 00 00 00 00 E (fourchette de nomenclature) ou directement dans Taric Europa, la section XX, puis le chapitre 94
- l'espèce tarifaire est : 94 04 90 10 00 00 Y. Le TEC est de 3,7 %
- le taux de change applicable au 1^{er} mars 2008 est de 1,4899 CAD pour un euro.

2. Calcul de la liquidation

Valeur CIF en euros : $15\,000 \div 1,4899 = 10\,067,79$ €.

Droits de douane et TVA à destination :

- $10\,067,79 \times 3,7 \% = 372,51$ €

TVA au taux de 19,6 % :

- $(10\,067,79 + 372,51 + 345) \times 19,6 \% = 2\,113,92$ €

Liquidation : $372,51 + 2\,113,92 = 2\,486,43$ €

3. Date de paiement de la liquidation

Le montant de la liquidation douanière sera acquitté à la date d'enlèvement des marchandises si ce nouvel opérateur ne bénéficie ni d'un crédit d'enlèvement, ni d'un crédit de droits.

32 Portail Prodouane : consultation du Taric @

1. Tableau corrigé

Consultez le site <https://pro.douane.gouv.fr>, puis Onglets « outils disponibles », puis Taric.

Code Taric	Désignation des produits	Pays d'origine	Droits de douane à l'import	Documents à produire
9 104	Montres de tableaux de bord et montres similaires pour automobiles, véhicules aériens, bateaux ou autres véhicules	Canada	0 %	Certificat d'aptitude au vol ou inclusion d'une déclaration sur la facture commerciale qui contient les éléments du certificat d'aptitude au vol délivré ou d'un document annexé à cette facture.
		Chine	0 %	Suspension tarifaire d'aptitude au vol
911 310	Bracelets de montre en métaux précieux ou en plaqué	Canada	3,70 %	
		Chine	3,70 %	

Code Taric	Désignation des produits	Pays d'origine à l'import	Droits de douane	Documents à produire
9 107	Interrupteurs horaires	Canada	4,70 % Suspension tarifaire d'aptitude au vol. 0 %	
		Chine	3,70 % Suspension tarifaire d'aptitude au vol. 0 %	
5 401	Fils à coudre de filaments synthétiques ou artificiels	Canada	Contingent tarifaire préférentiel : 0 % Date de fin : août 2008	
		Chine	Contingent tarifaire préférentiel : 0 % Date de fin : août 2008	
7 010 20	Bouchons, couvercles et autres dispositifs de fermeture	Canada	Droit pays tiers : 5 %	
		Chine	Droit pays tiers : 5 %	

2. Préférences tarifaires

L'Égypte bénéficie de préférences tarifaires :

- EG : 0 % (Égypte).
- SPG : 1,5 % (système des préférences généralisées).

33 Fruit d'or : optimisation des approvisionnements @

1. Portail adapté

Consultez sur le portail Prodouane, le Taric. Même processus que l'exercice n° 32 (<https://pro.douane.gouv.fr>).

2. Tableau renseigné

Produits	Code Taric	Droits pays tiers	Pays fournisseur : Brésil, Thaïlande ou Mexique, Chili	Pays à retenir
Jus de fruits de la passion, concentré	2009 80 73 90	10,5 %	Brésil : 10,5 % Thaïlande : 7 % Mexique : 0 % Chili : 1,70 %	Mexique
Jus d'ananas concentré	2009 49 30 90	15,2 %	Brésil : 15,20 % Thaïlande : 11,70 % Mexique : 5,8 % sur contingent Chili : 5,3 %	Mexique sous réserve que le contingent ne soit pas épuisé
Purée de papaye congelée	0811 90 85 00	9 %	Mexique 0 % Chili : 0 % Thaïlande et Brésil : 3,10 %	Mexique ou Chili

34 Prodou@ne : accès aux statistiques douanières @

1. Définition de NC8, chiffres du commerce extérieur

Sur le site de prodou@ne, consultez l'onglet « lexique ».

Choisissez l'accès au lexique commerce extérieur.

Cliquez sur NC8.

Résultat :

NC8 Nomenclature combinée à 8 chiffres : cette nomenclature européenne est utilisée depuis 1988 pour les déclarations d'échanges commerciaux. Très détaillée (plus de 10 000 positions), elle permet une connaissance fine des données nationales. Les statistiques NC8 permettent d'apprécier la structure géographique des échanges d'un produit très spécifique.

Consultez successivement :

16 Préparations de viandes.

1 604 Conserves de poissons.

Puis « consultez les NC8 ».

Apparaissent : 34 postes NC8.

Choisir : 16 041 291 - Préparations et conserves de harengs entiers ou en morceaux, en récipients hermétiquement clos.

2. Valeur des exportations pour 2006

Vers l'UE à 26 : 90 000 € et 24 tonnes.

Vers l'UE à 14 : 83 000 € et 23 tonnes.

À l'importation :

Vers l'UE à 26 : 4 190 000 € et 1 385 tonnes.

Vers l'UE à 14 : 3 386 000 € et 986 tonnes.

Commentaires :

Valeur au kilo à l'exportation : entre 3,60 € et 3,75 €.

Valeur au kilo à l'importation : entre 3,02 € et 3,43 €.

Les valeurs FAB (export) restent sensiblement supérieures aux valeurs à l'importation en CAF.

Par ailleurs, la grande majorité des exportations françaises se font à destination d'une Europe « restreinte » soit 14 membres ($8\,300/90 = 92\%$).

3. Principaux pays consommateurs

Les principaux pays consommateurs et acheteurs sont la Belgique puis dans une moindre mesure le Royaume-Uni.

Passez par l'onglet « entreprises » : lancer la recherche en saisissant la raison sociale ou le code Siren à 9 chiffres.

4. Premières régions françaises exportatrices

Passez par l'onglet : « conjoncture entreprises » puis sélectionnez « Ile-de-France » puis en bas de l'écran, cliquez sur « comparaison ».

Réponse : les 3 premiers exportateurs sont Ile-de-France, Pas-de-Calais, Midi-Pyrénées quasiment à égalité avec la Haute-Normandie.

L'Ile-de-France représente 15,4 % des exportations françaises et 25,6 % des importations. (consultez : chiffres clés de la région).

35 Market Access Data Base : consultation des données tarifaires et réglementaires @

1. Taux de droits de douane applicables, documents exigés, sigles MFN,EU.

Passez d'abord par la recherche en texte intégral (*full text*) bicycles puis à partir des 4 premiers chiffres de la nomenclature (8512), consultez le N° disponible.

Choisir le n° 8512100000

Taux, documents exigés, sigles

Pays	MFN	EU	Documents exigés
Égypte	5 %	3,75 %	<ul style="list-style-type: none"> • Importer Card • Request to Finance Imports in Foreign Currencies • Customs Import Declaration • Declaration of Dutiable Value • Movement Certificate (EUR.1) • Movement Certificate (EUR-MED) • Commercial Invoice • Pro Forma Invoice • Certificate of Origin • Packing List • Air Waybill • Bill of Lading • Commercial Registration • Tax Registration Card
Gabon	20 %		<ul style="list-style-type: none"> • Cargo Identification • Customs Import Declaration • Pro Forma Invoice • Commercial Invoice • Packing List • Certificate of Insurance • Certificate of Origin

Pays	MFN	EU	Documents exigés
			<ul style="list-style-type: none"> • Air Waybill • Bill of Lading • Commercial Registration • Customs Registration • Clearing Agent Contract
Chili	6 %	1,002 %	<ul style="list-style-type: none"> • Commercial Invoice • Packing List • Air Waybill • Bill of Lading • Certificate of Origin • Customs Declaration • Sworn Declaration of Value • EUR1 Movement Certificate
Japan	0 %		<ul style="list-style-type: none"> • Customs Import Declaration • Declaration of Dutiable Value • Commercial Invoice • Certificate of Origin • Air Waybill • Bill of Lading • Packing List • Inward Declaration for Aircraft • Inward Declaration for Vessels • Manifest for Aircraft • Manifest for Vessels
Vietnam	25 %		<ul style="list-style-type: none"> • Customs Import Declaration • Commercial Invoice • Packing List • Certificate of Origin • Air Waybill • Bill of Lading

MFN : *most favoured nation* (MFN) clause ou clause de la nation la plus favorisée.

UE : *lower duty applied for EU originating products under the rules set out in a bilateral Free Trade Agreement* ou taux de droit de douane le plus bas appliqué aux produits d'origine UE, dans le cadre d'un accord commercial bilatéral.

2. Base de calcul des droits pour le Vietnam, droits de douane

Après vérification dans la rubrique : Overview of Import Procedures puis dans Customs Value : on applique le taux de droits sur la base du CIF.

Droits de douane calculés : $12\,000 \times 0,25 = 3\,000$ €.

3. Intérêt de la base

Il s'agit d'un outil destiné aux exportateurs européens pour faciliter l'accès aux pays tiers en étant informés des barrières tarifaires, réglementaires et de toutes les conditions d'accès. Il permet également de créer un lien entre les institutions européennes. Les entreprises européennes peuvent également faire part de leurs difficultés et communiquer des informations en retour. Pour plus de détail, consulter la FAQ.

36 Export Helpdesk : consultation de bases de données @

Consultez le site : <http://export-help.cec.eu>

1. À qui s'adresse cette base ?

Aux exportateurs des pays en voie de développement qui souhaitent accéder aux marchés européens. Il est proposé gratuitement par la Commission européenne.

2. Vérifiez que la côte d'Ivoire fait bien partie des pays bénéficiaires de l'accord de Cotonou

Consultez la rubrique « documentation douanière ». Vous constatez que les accords de Cotonou ont expiré au 1^{er} janvier 2008 et sont remplacés par des accords de partenariat économiques (APE).

3. Sur le site Helpdesk, consultez les droits de douane applicables en Europe pour les « fèves de cacao » puis consultez les statistiques d'échanges entre la France et la Côte d'Ivoire : quelles sont les valeurs exportées par la Côte d'Ivoire vers la France sur les trois dernières années.

Passez par l'onglet « Import tarifs ».

Tarif : 1801000000 pour fèves de cacao.

Droits de douane sur les fèves de cacao : 0 %.

Visualisez les données relatives aux flux d'échanges pour la marchandise 18010000 en milliers d'euros.

Chiffres à actualiser en fonction des données disponibles au moment de la consultation sur le site.

4. Valeurs des produits importés par la France depuis tous ses pays partenaires. Quel est le pourcentage représenté par la Côte d'Ivoire ?

Choisir l'onglet « statistiques commerciales » et choisir les années et les indicateurs voulus.

Formulaire d'introduction des données

Année	Indicateurs	Déclarant	Partenaire
2007	Importation Valeur	France (001)	
2006	Importation Quantité		
2005	Importation Unités Supl.		
2004	Exportation Valeur		

Code marchandise

Naviguer ou Rechercher.

Résultats à adapter en fonction du moment de la consultation.

37 Recox import : calcul de taxations

Coût DDP de la marchandise et montant des taxations

Remarque : la pratique du dédouanement et donc de l'application des règles permettant le calcul des taxations renvoie ici à des situations fort diverses et de niveaux de complexité inégaux. Les quelques cas proposés n'ont pas pour objectif de présenter un éventail

complet de possibilités. Ils permettront simplement à l'étudiant de mettre en œuvre les règles de base et d'appréhender quelques cas particuliers.

Dossier 1

Particularité: les commissions à l'achat, lorsqu'elles sont facturées séparément de la marchandise importée, ne sont pas incluses dans la valeur en douane mais incluses dans l'assiette de TVA (règlement 1224/80 et 1494/80).

Calculs

96 000 : 0,9862 = 97 343,34 €.

DD: $97\,343,34 \times 5,5\% = 5\,353,88$ €

Assiette TVA: DD + VD + transport + commission

$5\,353,88 + 97\,343,34 + 1\,320 + 4\,867,17$ € = 108 884,39 €

TVA à 19,6 % : 21 341,34 €

Total des taxations : 26 695,22 €

Prix DDP: 130 225,73 €.

Dossier 2

Particularité: taxe parafiscale au profit du Fonds national forestier (art. 1613 CGI) recouvrée par le service des douanes à l'importation. La base d'imposition est la valeur appréciée au lieu d'introduction dans le territoire national.

Calculs

$30\,158 - 771 = 29\,387$ €

TPF: $29\,387 \times 1\% = 293,87$ €

Assiette TVA: $30\,158 + 293,87 = 30\,451,87$ €

TVA à 19,6 % : 5 968,57 €

Total des taxations : 6 262,44 €

Prix DDP: $30\,158 + 293,87 + 5\,968,57 = 36\,420,44$ €.

Dossier 3

Particularités :

- commissions (même règle que précédemment) ;
- incidence du choix de l'itinéraire sur le montant des taxations.

Calculs

	Itinéraire 1	Itinéraire 2
FCA	12 583	12 583
Transport hors UE	740	1 382
Valeur en douane	13 323	13 965
Droits de douane (3,5 %)	466,3	488,77
Transport communautaire	1 254	1 411
Transport national	458	390
Assiette TVA	15 501,3	16 254,77
TVA 19,6 %	3 038,25	3 185,93
Prix DDP	= 18 539,55	= 19 440,7
Total des taxes	3 504,55	3 674,7

L'itinéraire 1 permet d'économiser 170,15 € de taxe en minimisant la valeur en douane.

Dossier 4

Particularités :

- droits de douane avec minimum de perception ;
- valeur en douane et valeur franco-frontière coïncident ;

– escompte de 2 % venant en déduction du prix, donc à déduire de la valeur en douane.

Calculs

Escompte : $732 \times 2 \% = 14,64 \text{ €}$.

Valeur CIP : 717,36 €.

Valeur frontière : $717,36 - 38,42 = 678,94 \text{ €}$.

Droits de douane : $678,94 \times 6 \% = 40,74 \text{ €}$.

La taxation de 0,6 euro pour 100 kg est inférieure : $0,6 \times 42 = 25,2 \text{ €}$.

Assiette de TVA : $717,36 + 40,74 = 758,10 \text{ €}$.

TVA à 19,6 % : 148,59 €.

Total des taxations : 189,33 €.

Prix DDP : 906,69 €.

Dossier 5

Particularité : les frais de commercialisation et de reconditionnement de la marchandise sont ici postérieurs au dédouanement. Il ne doit pas en être tenu compte dans le calcul des droits et des taxes. Du point de vue fiscal (TVA), ils seront traités en mode national.

Calculs

Valeur en douane : $136\ 600 + 1\ 260 = 137\ 860 \text{ €}$.

Droits de douane : $137\ 860 \times 8 \% = 11\ 028,8 \text{ €}$.

Assiette de TVA : $137\ 860 + 11\ 028,8 + 1\ 255 = 150\ 143,8 \text{ €}$.

TVA : 29 428,18 €.

Total des taxations : 40 456,98 €.

Prix DDP : 179 571,98 €.

Dossier 6

Particularité : il y a deux positions tarifaires pour un seul envoi.

Calcul en euros

Biberons FCA Boston : 823 €.

Bavoires FCA Boston : 190,5 €

Valeur totale de l'expédition : 1 013,5 €.

Transport hors UE : $129 \times 0,78 = 100,62 \text{ €}$.

Biberons :

Transport hors UE $\frac{100,62 \times 823}{1\ 013,5} = 81,71 \text{ €}$.

Valeur en douane : $823 + 81,71 = 904,71 \text{ €}$.

Taux des droits de douane : 11 %.

Droits : 99,52 €.

Assiette TVA : il faut prendre en compte la totalité du trajet aérien :

Trajet : $(129 \times 823) / 1\ 013,5 = 104,75 \text{ €}$.

Assiette : $823 + 104,75 + 99,52 = 1\ 027,27 \text{ €}$.

TVA à 19,6 % : 201,34 €.

Bavoires :

Transport hors UE $\frac{100,62 \times 190,5}{1\ 013,5} = 18,91 \text{ €}$.

Valeur en douane : $190,5 + 18,91 = 209,41 \text{ €}$.

Taux des droits : 8,4 %.

Droits de douane : 17,59 €.

Assiette TVA : $190,5 + 24,25 + 17,59 = 232,34 \text{ €}$.

TVA à 19,6 % : 45,54 €.

Total DDP pour les deux marchandises : 1 506,49 €

Le post-acheminement est facturé à part, TTC.

Remarque : une note de valeur accompagne la déclaration et reprend les différentes déductions faites du prix facturé pour obtenir la valeur en douane.

38 Société FX : opérations intracommunautaires

1. Valeur fiscale et valeur statistique des opérations

Flux	Conditions de vente	Calculs	Valeur fiscale	Valeur statistique
Acquisition	DDU Reims	<p>1. Valeur fiscale de l'acquisition</p> $A = 1\,372 - 137,2 = 1\,234,8$ $b = 1\,067$ $C = 305 - 61 = 244$ Total 1 = 2 545,8 Remise de 5 % : - 127,29 Total 2 = 2 418,51 Transport : + 214 Total 3 = 2 632,51 €	- 2 32,51 €	
		<p>2. Valeur fiscale par article⁽¹⁾</p> $A = 1\,234,8 - 50\% (127,29) + 50\% (214) = 1\,278,15$ $B = 1\,067 - 39\% (127,29) + 39\% (214) = 1\,100,82$ $C = 244 - 11\% (127,29) + 11\% (214) = 253,54$ Total = 2 632,51 €	A = 1 278,15 € B = 1 100,82 € C = 253,54 €	
		<p>3. Valeur statistique</p> Il faut enlever à la valeur fiscale DDU le transport français. Valeur statistique globale : $2\,632,51 - 122 =$ (ou $2\,418,51 + 92 = 2\,510,51$ €). Valeur statistique par article : $A = 1\,278,15 - (122 \times 50\%) = 1\,217,15$ € $B = 1\,100,82 - (122 \times 39\%) = 1\,053,24$ € $C = 253,54 - (122 \times 11\%) = 240,12$ €		2 510,51 € 1 217,15 € 1 053,24 € 240,12 €
Acquisition	EXW Dresde	$1\,829 + 305 + 107 = 2\,241$ $1\,829 + 325 = 2\,134$	2 241 €	2 134 €
Livraison	DDU Milan	$5\,183 - 137 =$	5 183 €	5 046 €
Livraison	EXW Reims	$2\,134 + 457 =$	2 134 €	2 591 €
Livraison	DAF Modane	$1\,600 - 76 = 1\,524$ Valeur fiscale = $1\,524 - \text{remise } 5\% = 1\,447,8$ Valeur statistique = $1\,447,8 + 76 = 1\,523,8$	1 447,8 €	1 523,8 €

* Pour A : $9\,000 \times 100/18\,000 = 50\%$.

Pour B : $7\,000 \times 100/18\,000 = 39\%$.

Pour C : $2\,000 \times 100/18\,000 = 11\%$.

2. et 3. Régimes fiscaux applicables

Les opérations sont successivement les suivantes : achat en Belgique, revente en Espagne avec prestation de transport.

(1) Répartir le montant de la remise et du transport affecté à chaque article compte tenu de sa valeur par rapport à la valeur totale de l'expédition.

Hypothèse n° 1 : responsable fiscal en Espagne

L'entreprise B réalise une livraison intra-communautaire à destination de l'Espagne. L'entreprise française, représentée fiscalement en Espagne, réalise une acquisition taxable à la TVA espagnole.

$$7\,600 \text{ €} \times 16 \% = 1\,216 \text{ €}$$

Il y a ensuite une vente de nature nationale sur le territoire espagnol pour un montant de 11 400 €. La TVA est de 16 % de 11 400 € = 1 824 €.

Pour la prestation de transport : la société française étant immatriculée en Espagne, prestataire et preneur sont situés dans deux états membre distincts. TVA espagnole sur 1 220 €.

$$1\,220 \times 16 \% = 195,20 \text{ €}$$

Hypothèse n° 2 : société française immatriculée en Belgique (pays de départ)

– La vente est assimilée à une vente nationale (en Belgique) soumise à TVA belge.
 $7\,600 \text{ €} \times 19,5 \% = 1\,482 \text{ €}$.

– L'entreprise française réalise une opération neutre.

– L'entreprise espagnole réalise une acquisition soumise à TVA espagnole :
 $11\,400 \times 16 \% = 1\,824 \text{ €}$.

– Le transport est réalisé pour le compte d'un preneur et d'un prestataire situés dans le même état membre. Il s'agit donc d'une opération nationale.
 $1\,220 \times 19,5 \% = 237,9 \text{ €}$.

Hypothèse n° 3 : la société française n'est immatriculée qu'en France

– L'entreprise française facture hors taxes et mentionne sur la facture qu'il s'agit d'une opération triangulaire exonérée, art. 262 *ter* du CGI, TVA pour le destinataire (espagnol).

– Le transport : le preneur est français, le transport est taxable en France.
 $1\,220 \times 19,6 \% = 239,12 \text{ €}$.

39 Société Pierson Europe : gestion des opérations intracommunautaires

1. Avis motivés

1. Il faut facturer TTC, si on ne dispose pas du numéro d'identifiant à la TVA du client, même si celui-ci est une entreprise assujettie, car du point de vue du fisc français, il faut pouvoir justifier de l'exonération.
2. La livraison et la facturation peuvent être faites à des moments distincts, mais la date de facturation aura une incidence sur la date d'exigibilité de la TVA :
 - si la facture est établie entre l'acquisition et le 15 du mois suivant, la TVA est exigible lors de la délivrance de la facture ;
 - si la facture et l'acquisition sont simultanées, la TVA est exigible le 15 du mois suivant celui de l'acquisition.
3. Il s'agit en effet d'une opération assimilable à une acquisition intracommunautaire taxable, qui devra être mentionnées sur le CA3 et sur la déclaration récapitulative. Cependant, afin d'éviter le surcoût fiscal dû à la TVA, à payer sur le transfert de stocks en France, il est possible d'utiliser la politique d'achats en franchise pour les biens destinés à être utilisés dans d'autres États membres de la communauté, ou réexportés vers des pays tiers.
4. On ne peut facturer hors taxes qu'à la double condition d'avoir le numéro d'identifiant de l'acheteur et qu'il y ait bien mouvement de la marchandise en dehors de l'État membre de départ. Cette dernière condition n'est pas remplie ici.

5. Il s'agit d'une opération assimilable à une acquisition intracommunautaire. L'opération est donc facturée hors taxe au client portugais qui s'acquittera de la TVA locale.
6. Il s'agit d'une opération pour laquelle le preneur et le prestataire sont situés dans le même État membre. Le transporteur français établira donc une facture TTC, au taux de 20,60 %. Le preneur acquittera la TVA.
7. Au retour des biens, il n'y aura pas de déclaration d'acquisition, mais la mise à jour du registre de transfert de biens. Il y aura en conséquence exonération de TVA sur ces matériels en retour.

2. Tableau récapitulatif

Identification de l'acheteur	Lieu d'imposition	Redevable de la TVA	Modalités de facturation et formalités par le vendeur	Formalités par l'acheteur (acquéreur)
Acquéreur situé dans un autre État membre et identifié à la TVA	Taxation dans l'État de l'acquéreur	Acquéreur	Facturation hors taxe Déclaration CA3 avec mention des expéditions intracommunautaires	Acquisition intracommunautaire Déclaration CA3 Droit à déduction
Acquéreur identifié à la TVA dans le même État membre que le livreur (vendeur)	Taxation dans l'État du vendeur	Vendeur	Facturation TTC Déclaration CA3 Il s'agit d'une vente nationale	Droit à déduction sur la déclaration CA3
Acquéreur non identifié dans un État membre	Taxation dans l'État du vendeur	Vendeur	Facturation TTC au taux en vigueur dans le pays du vendeur	Déclaration et droit à déduction
Acquéreur communiquant un numéro identifiant français	Taxation dans l'État du vendeur	Idem Cas n° 2		

40 Choix de régime douanier : cas divers

Justification du régime douanier ou de la procédure retenue

1. Importation définitive avec mise à la consommation (paiement des droits et des taxes). L'admission temporaire n'est pas admise dans ce cas.
2. Procédure d'AI2, puisque l'activité est majoritairement exportatrice. L'entreprise ne fait pas d'avance de TVA ce qui constitue un avantage de trésorerie.
3. Admission temporaire, car il n'y a pas de « cession » du matériel et le prêt est réalisé entre deux personnes morales liées par un lien de subordination. Le bénéficiaire du régime peut donc sans déroger aux principes de l'admission temporaire, faire bénéficier le sous-traitant des avantages du régime. Il en aurait été autrement, si aucun lien de subordination n'avait pu être relevé entre le bénéficiaire du régime et l'utilisateur du matériel.
4. Admission temporaire (règlement 3599/82) : exonération totale de droits et de taxes.
5. Exportation temporaire : dans ce cas, l'entreprise pourra réimporter la marchandise en franchise de droits et taxes, mais ne bénéficie pas des avantages fiscaux liés à l'exportation définitive.

6. Exportation temporaire dans un premier temps puis transformation en exportation définitive pour le matériel vendu sur place. Les cinq machines non vendues reviendront en franchise de droits et taxes.

7. Deux solutions :

- perfectionnement actif avec remboursements pour la totalité (il y a donc paiement des droits dans un premier temps) ;
- ou perfectionnement actif suspensif pour les 30 % réexportés hors UE, le reste étant mis à la consommation, ou en perfectionnement avec remboursements, si on prévoit la possibilité d'autres ventes à l'étranger.

(Cela simplifie la gestion courante des achats et des ventes, mais l'entreprise doit avoir l'intention réelle d'exporter au moins 30 % de la production.)

8. Deux solutions :

- mise en libre pratique à Anvers, et mise à la consommation ultérieurement (nécessité d'un suivi fiscal), lors de l'arrivée des véhicules en France ;
- ou mise en libre pratique et mise à la consommation simultanée en fin de régime de transit, en une seule opération.

9. L'entreprise n'a pas le choix du bureau de dédouanement, comme c'est le cas à l'importation. Elle devra donc réaliser les formalités au bureau de douane le plus proche (déclaration d'exportation définitive, EX3) et la marchandise sera ensuite acheminée sans formalités supplémentaires (et sans être placée sous un régime de transit) jusqu'à Rotterdam.

L'exemplaire 3 sera visé par le bureau de sortie, pour attester de la sortie effective du territoire douanier.

10. La marchandise n'étant pas communautaire, l'importateur aura le choix entre une procédure fiscale A12, qui doit toujours être préférée par l'entreprise, lorsqu'elle est possible, ou un perfectionnement actif suspensif. Les deux solutions peuvent être combinées, le PAS ayant également pour effet de suspendre toutes les mesures communautaires de politique commerciale.

Ici, dans l'hypothèse d'un contingent tarifaire de taux zéro (taux de droits de douane), la procédure A12 exonérerait l'importateur du paiement de la TVA et de la taxe parafiscale sur les produits textiles.

11. Les stocks transférés d'un pays membre à un autre pays membre, font l'objet d'une utilisation en France. Il y a livraison exonérée en Belgique, donnant droit à déduction ou remboursement, et acquisition taxable en France.

41 Société VDM : à chaque cas son ou ses régimes

Tableau complété

Situation	Régime approprié
1. Importation de cuivre affiné de Zambie, destiné à la fabrication de gouttières destinées au BTP pour une clientèle internationale (Europe, Afrique, Amérique, Asie).	PAS ou PAR si une majorité des produits finis sont vendus en UE ou en France.
2. Importation de zinc d'Australie pour fabrication en France de fils conducteurs en alliage de zinc et réexportation en Chine.	PAS
3. Importation de zinc du Pérou utilisé sous forme d'oxyde de zinc dans la fabrication de peintures revendues en France.	Mise à la consommation

Situation	Régime approprié
4. Oxyde de zinc exporté vers l'Australie et incorporé dans la fabrication de crèmes solaires réimportées en Europe.	Perfectionnement Passif
5. Sulfure de zinc exporté en Corée du Sud et utilisé dans la fabrication d'écran fluorescents et écrans de télévision. Ces produits sont réimportés en France, en Espagne, Allemagne et Italie.	Perfectionnement Passif
6. Matériel de forage pour l'exploration géologique envoyé sur un chantier au Moyen-Orient et réimporté au bout de 6 mois de façon prévisible.	Exportation temporaire
7. Matériel de forage et de démonstration employé lors d'un voyage de prospection dans différents états africains.	Exportation temporaire ou carnet ATA
8. Importation de chanvre pour la fabrication de cordages en Italie et réexportation vers les Etats-Unis.	PAS
9. Exportation de matériels de chantier français, en Ukraine, pour la construction d'un centre commercial, puis retour en France.	Exportation temporaire
10. Importation de billes d'acier de Chine, représentant trois mois de vente, destinées à l'industrie des cosmétiques.	Entrepôt sous douane à l'import
11. Importation de compresseurs hydrauliques destinés à être utilisés par un industriel français puis réexportés en l'état.	AT en exonération partielle
12. Importation de projecteurs de chantiers et de cabines sanitaires de chantiers qui seront exposés pendant le salon Bâtimat puis renvoyés dans leur pays d'origine (hors UE).	AT en exonération totale
13. Pompes à béton destinées à être testées sur le marché russe.	ET ou ATA
14. Importation de détergents industriels en provenance du Canada et stockés au Havre.	Entrepôt à l'importation
15. Fabrication de tubes pour l'homéopathie et envoyés au Japon tous les mois par bateau en conteneurs pleins.	Entreposage à l'exportation

42 Entreprise Verchaud : régimes suspensifs

1. Note sur le régime douanier

Le régime doit être l'admission temporaire en exonération partielle car :

- la marchandise non communautaire est utilisée en UE pour une période de temps limitée ;
- il n'y a pas de transfert de propriété : l'entreprise française est utilisatrice ;
- il y a réexportation en l'état de la machine (même numéro d'espèce) ;
- le demandeur du régime s'engage à réexporter en l'état dans le délai convenu par l'autorisation.

Démarches :

- demande au bureau de douane dont dépend l'entreprise, de placement sous le régime ;
- demande à la société américaine de joindre aux documents accompagnant la marchandise, la facture proforma indiquant la valeur de celle-ci.

2. Calcul des droits suspendus et des taxes exigibles

Remarque préalable : les droits sont perçus sur la valeur intrinsèque de la marchandise augmentée des frais habituels jusqu'au point d'entrée dans l'UE, d'où l'utilité de la proforma. Le montant de la location est taxé en mode national.

La TVA est exigible dès l'entrée de la marchandise sur le territoire national :

$$182\,940 + 3\,506 = 186\,446 \text{ €}$$

$$\text{TVA à } 19,6\% \text{ sur } 186\,446 = 36\,543,42 \text{ €}$$

$$\text{Droits suspendus } 182\,940 \times 4,9\% = 8\,964,06 \text{ €}$$

Lors de la réexportation : DAU EX3.

Droits de douane à acquitter : 3 % des droits normalement dus, *pro rata temporis*.

$$\frac{8\,964,06 \times 3 \times 8}{100} = 2\,551,37 \text{ €}$$

Régularisation de l'assiette de TVA : il est admis que la régularisation n'est pas effectuée si l'importateur est un assujetti TVA ayant droit à la déduction totale de TVA en ce qui concerne les biens importés.

S'il y a régularisation :

$$186\,446 + 2\,551,37 = 188\,997,37 \text{ €}$$

$$188\,997,37 \times 19,6\% = 37\,043,48 \text{ €}$$

$$\text{Reste dû pour la TVA : } 37\,043,48 - 36\,543,42 = 500,06 \text{ €}$$

3. Besoin en trésorerie correspondant à l'utilisation de la machine

Sans régularisation		Avec régularisation	
Taxations :	39 094,79	Taxations :	39 954,85
Location :	15 854,8 ⁽¹⁾	Location :	15 854,8
TVA sur location :	3 107,54 ⁽²⁾	TVA sur location :	3 107,54
Transport aller et retour :	7 012	Transport aller et retour :	7 012
Total :	65 069,13 €	Total :	65 569,19 €

(1) $(182\,940 \times 13\% \times 8)/12$.

(2) Cette TVA n'est pas perçue par la douane mais par l'administration fiscale. La douane ne perçoit pas la TVA en rapport avec les prestations liées aux opérations d'admission temporaire.

4. Document utilisé pour l'apurement du régime

S'il y avait une mise à la consommation, il y aurait paiement intégral des droits de douane et la TVA. Dans un premier temps, il s'agit simplement d'une importation définitive et lors de l'importation initiale, le DAU indique la mention « AT, exonération partielle, TVA due ». Pour la réexportation, le déclarant dépose une déclaration EX3, code régime : 30.

43 Entreprise Sogral : régime des retours

1. Régime sollicité et demande de remboursement

Il s'agit de marchandises non communautaires qui supporteront donc des droits de douane et la TVA. Dans un premier temps, il s'agit simplement d'une importation définitive et les droits et les taxes sont acquittés.

Au moment du déchargement, donc postérieurement au dédouanement, une cuve ne peut être dépotée. Vous allez donc demander à la douane le remboursement des droits et de la TVA correspondant à la marchandise : régime des retours.

Lettre de demande de remboursement (voir page ci-contre)

La demande de remboursement doit être déposée dans un délai de 12 mois (le délai varie en fonction des motifs de remboursement, de 3 à 12 mois) auprès du bureau des douanes qui a enregistré la libre pratique.

Elle doit être formulée par l'importateur, lui-même ou son représentant. La lettre doit contenir :

- le motif de la demande de remboursement ;
- les éléments permettant d'identifier l'opération ;
- l'adresse des services fiscaux de l'importateur si le remboursement porte sur la TVA.

2. Montant du remboursement

Valeur de l'expédition à la frontière UE, pour 10 000 kg : $39\,484,3/4 = 9\,871\text{ €}$.

Droits de douane à rembourser : $9\,871 \times 6\% = 592,26\text{ €}$.

Valeur totale de l'expédition au premier lieu de destination : $40\,246,54\text{ € CPT Troyes}$.

Pour 10 000 kg : $10\,061,63\text{ €}$.

$10\,061,63 + 592,26 = 10\,653,89\text{ €}$.

TVA = $2\,088,16\text{ €}$.

Montant total du remboursement : $2\,786,96\text{ €}$.

Émetteur : Sogral
(adresse)

Destinataire : M. le Receveur principal
Bureau de.....

Date : .../.../...

Objet :
demande de remboursement

Monsieur le Receveur Principal,

Nous sollicitons une demande de remboursement concernant l'importation IM4 N° 435070, du .../.../..., motif : impossibilité de dépoter le wagon citerne contenant la marchandise, le système d'évacuation étant bloqué.

En accord avec notre fournisseur AGCOLOR (adresse), nous lui retournons le wagon non dépoté N° contenant 10 000 kg d'ammoniaque, sous couvert du DAU EX3 N°

Nous demandons en conséquence le remboursement des droits et de la TVA, déjà acquittés pour le montant correspondant au retour.

Nous dépendons de la direction générale des impôts de ... (adresse).

Salutations.

X.Y.
Responsable fiscal

Pièces jointes :
exemplaire IM4
exemplaire EX3
copie télex fournisseur polonais, avec accord pour retour, facture et LVI
imprimé de demande de remboursement.

44 Entreprise Pevault : régimes suspensifs

1. Régime sollicité

Le régime douanier sollicité est celui du perfectionnement passif, puisqu'il y a transformation de produits d'origine communautaire dans un pays tiers, puis réimportation dans l'UE.

L'avantage est que le principe à mettre en œuvre est celui de la taxation différentielle, qui prend en compte uniquement la valeur ajoutée aux produits.

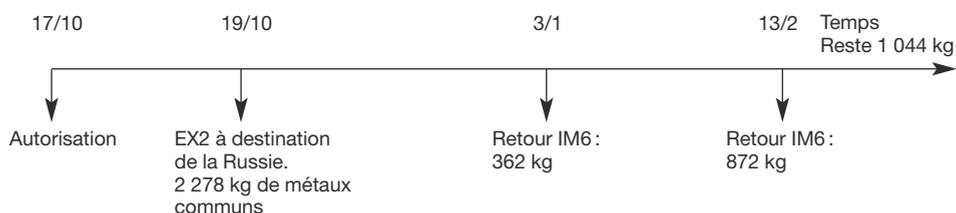
Rappelons que lors de la réimportation, la marchandise est taxée selon le taux applicable aux produits importés sur la base de leur valeur (le taux applicable est celui en vigueur au jour de la réimportation), moins les droits de douane qui auraient été applicables aux produits initiaux préalablement exportés.

Le bénéfice de ce régime doit être demandé au bureau de douane dont dépend l'entreprise.

Taxation différentielle : voir question 2.

2. Chronologie des opérations, fiche de décompte d'apurement

Chronologie



Taxation différentielle

Montant A du produit compensateur :

N° nomenclature 72109090000 0E.

Élément imposable : $4\,489,29^{(1)} \times 4,9\% = 219,97\text{ €}$.

Montant B du produit exporté : N° 83024100

Élément imposable : $2\,307,58 \times 4,9\% = 113,07\text{ €}$.

Montant à acquitter : 106,9 €.

Le montant non réimporté doit faire l'objet d'une exportation définitive, car la durée de l'autorisation est dépassée.

Le reste des marchandises sera exporté définitivement : transformation du régime de perfectionnement passif en EX1 pour 1 044 kg.

Lors de l'exportation, seule la partie gauche de la fiche est remplie. La partie droite est complétée au fur et à mesure des retours.

NB : Chaque apurement est visé par le bureau de dédouanement concerné, sur la fiche d'imputation, annexée à la déclaration de placement.

(1) $4\,263/2\,278 = 1,87\text{ € le kg}$. Pour 1 234 kg réimportés : $2\,307,58 + ((1,22 + 0,548) \times 1\,234) = 4\,489,29\text{ €}$.

Fiche de décompte d'apurement

DIRECTION GÉNÉRALE
DES DOUANES
ET DROITS INDIRECTS

FICHE IMPUTATION - DÉCOMPTÉ D'APUREMENT

AU BUREAU DE DOUANE A L'OPÉRATEUR A LA STATISTIQUE EXEMPLAIRE DESTINÉ  N° 30-2130	Déclarant/Représentant N° (Commissionnaire chargé du dédouanement)		R.S. Fiche N° 1				
	N° de la déclaration apurée : EX2 n° 216921			Code bureau : 533			
	MARCHANDISES PLACÉES SOUS LE RÉGIME				MARCHANDISES DÉCLARÉES POUR L'APUREMENT		
N°	Nomenclature	Quantité	Pays	R.S.	Nomenclature	Quantité	Déclaration n°
1	721090900000E	2 278 kg	060	61	83024100	362	IM6 182 001
				61	83024100	872	IM6 182 022
					Reste	1 044	Partielle

EDITE PAR SETI - 21, rue de Maubeuge - 75009 PARIS - Tél/ (1) 45 26 40 84 - AFNOR IV 60 g/m2 Blanc

45 Société Kass : régimes suspensifs

1. Régime douanier à mettre en œuvre, facture proforma

Le régime à mettre en œuvre est le régime des retours (variante du perfectionnement passif). On indiquera sur le DAU, dans la case 44: « Nous sollicitons le régime des retours et pour réparation. Facture proforma jointe du 15 janvier. »

Éléments à faire apparaître dans la facture proforma :

Société Kaas Site des Renardières 91 Les Ulis	Émile Haefely Lehenmattstrasse BÂLE SUISSE
Le ... / ... / N N° réf./ Affaire suivie par : Tél. :	
Facture Proforma	
Motif : envoi d'un matériel pour réparation payante. Origine : Suisse. Désignation du matériel : un générateur d'ondes de choc. Ce matériel a été acheté par la société Kaas, commande n° 3H9978 du 14.10/N. Type PPU 12. Poids : 27 kg. Valeur déclarée : 8 900 CHF. ARRÊTÉ LA PRÉSENTE FACTURE À LA SOMME DE : HUIT MILLE NEUF CENT FRANCS SUISSES. Valeur pour la douane uniquement en exonération de droits et de taxes.	

2. Montant de la taxation différentielle

La taxation porte sur le calcul de la TVA, exemption de droits de douane avec la Suisse pour ce numéro d'espèce.

Montant A sur produit compensateur

Espèce 903039300009 K.

Élément imposable :

$(8\,900 \text{ CHF} / 1,5258) + 95 = 5\,928 \text{ €}$

$5\,928 + (2\,400 / 1,5258) + 129,28 = 9\,203,16 \text{ €}$

TVA : $9\,203,16 \times 19,6 \% = 1\,803,82 \text{ €}$.

Montant B sur marchandise d'exportation

Espèce 90303930000 K.

Élément imposable : $5\,928 \times 19,6\% = 1\,161,89 \text{ €}$.

TVA à acquitter : 641,93 €.

3. et 4. Réparations par la société italienne

Depuis le 1^{er} janvier 1993, il n'est pas nécessaire d'utiliser un régime douanier quelconque puisque nous sommes dans le cadre d'une opération intra-communautaire.

Les réparations effectuées à l'avenir en Italie rentrent dans le cadre du « travail à façon ». La société Kaas n'a donc plus aucune déclaration douanières à réaliser, il n'y aura plus ni contrôle, ni arrêt de la marchandise à la frontière. En contrepartie, elle devra porter dans sa déclaration d'échanges de biens et dans sa comptabilité, le travail à façon (réparation) qu'elle fait effectuer par l'entreprise italienne, ainsi que le numéro d'identifiant à la TVA du façonnier ou du réparateur.

L'opération de réparation sera donc traitée comme une acquisition intra-communautaire et seul le montant facturé pour la réparation sera soumis à TVA.

Le fait d'opter pour un prestataire européen supprime totalement les formalités douanières. En effet, le recours à une prestation de pays tiers aurait induit un allongement des délais et l'acquiescement de droits sur la prestation.

46 Cas Buroconfort**1. Avantages et inconvénients de ce régime douanier.
Montant des remboursements**

Le perfectionnement actif en rembours permet à l'entreprise d'obtenir au moment de la réexportation des produits compensateurs, le remboursement des droits préalablement acquittés à la douane. Ce système est cependant peu pratique :

- sortie de trésorerie pour le montant des droits ;
- formalités liées au remboursement ;
- comptabilité matière stricte.

Éléments utilisés	Droits à rembourser par appareil	Commande canadienne	Commande belge
Corps de l'appareil	$1\,980 \times 7\% = 138 \text{ euros}$	$(138 + 38 + 4) \times 300 = 54\,000 \text{ euros}$	Aucun remboursement puisque les produits ne sont pas « réexportés »
Parties mécaniques	$350 \times 11\% = 38 \text{ euros}$		
Têtes d'impression	$152 \times 3\% = 4 \text{ euros}$		
Systèmes de détection optique	–		

2. Autre régime

Le perfectionnement actif suspensif peut être utilisé si l'importateur prévoit de revendre une part importante de sa production en dehors de l'UE. C'est un système plus simple, qui gomme les avantages du PAR et qui peut être utilisé beaucoup plus facilement puisque la douane admet désormais de percevoir de façon décalée, les droits qui seraient dus pour les produits commercialisés finalement en UE.

3. Mise à la consommation en France

Droits de douane sur valeur UE : 180 euros

Assiette TVA : $2\,060 + 440 + 190 + 1\,433 + 180 = 4\,303$

TVA = 843 euros

Mise à la consommation d'un appareil : $4\,303 + 843 = 5\,146$ euros.

47 Société Lejouarec : perfectionnement actif ; mise en libre pratique

1. Régime douanier sollicité, renseignements et garanties à fournir

Réexportation des produits hors Union européenne : le régime sollicité sera le perfectionnement actif suspensif.

Renseignements à fournir (pour l'essentiel) : nom et raison sociale de l'entreprise, nature du régime sollicité, désignation et espèce tarifaire, quantité, valeur, mode de compensation, clé de répartition utilisée, transformation et délai, désignation et espèce tarifaire des marchandises réexportées, leur destination.

Le cautionnement est nécessaire : il garantit le paiement des droits au cas où le produit ne serait pas réexporté hors Union européenne.

2. Apurement du régime, sommes à acquitter

Mode d'apurement exceptionnel pour des marchandises placées sous PAS, la mise en libre pratique différée entraîne le paiement d'intérêts compensatoires sur le montant des droits de douane.

FOB : 35 010 USD : $0,8989 = 38\,947,60$ €.

Assiette des droits de douane : $38\,947,60 + 1\,250 = 40\,197,60$ €

Droits : $40\,197,60 \times 8,4\% = 3\,376,60$ €

$$\frac{3\,376,60 \text{ €} \times 20\,000}{400\,000} = 168,83 \text{ €}$$

Intérêts : $\frac{168,93 \times 10,49 \times 3}{1\,200} = 4,43$ €. Droits à verser : 173,26 €

TVA : $\frac{40\,197,6 \times 20\,000}{400\,000} = 2\,009,88$ € (valeur en douane pour 20 000 capsules).

Assiette TVA : $2\,009,88 + 173,26 = 2\,183,14$ €.

TVA : $2\,183,14 \times 19,6\% = 427,89$ €.

Montant de la taxation pour 20 000 capsules : 601,15 €.

Remarque : il n'y a pas d'intérêts à calculer sur la TVA, puisque celle-ci n'est due qu'au moment de la mise sur le marché.

Période à retenir pour le calcul des intérêts compensatoires : premier jour du mois qui suit celui où a été réalisé le placement sous le régime des marchandises finalement non réexportées, et le dernier jour du mois où la dette douanière naît.

48 Société Candy : stratégie de dédouanement

1. Analyse des situations de dédouanement et des régimes douaniers utilisables

La répartition des ventes montre que l'entreprise a une activité majoritairement exportatrice. Elle peut donc solliciter auprès de l'administration fiscale l'usage de l'AI2, qui aura pour effet de suspendre le paiement de la TVA et de la taxe parafiscale sur le cacao importé.

Remarque : cette procédure fiscale peut également suspendre la perception de la TVA sur les achats réalisés en France – emballages par exemple – et destinés à l'exportation.

- Ventes sur le marché français des produits finis : MLP (paiement des droits de douane) et MAC (mais paiement de la TVA différée si AI2).
- Ventes sur le marché de l'Union européenne : mise en libre pratique obligatoire mais exonération des taxes avec AI2.
- Ventes pays tiers : PAS. L'entreprise ne paiera ni droits, ni taxes car la marchandise est destinée aux pays tiers.

2. Coût de revient du produit fini selon sa destination, en euros

Ventes en France

	Avec AI2	Sans AI2
Prix au kilo	3,9	3,9
Droits douane 3 %	0,117	0,117
Paiement différé TPF		0,06
Paiement différé TVA		0,22
Transport	0,47	0,47
Décaissement 1 kg de fèves	4,487 €	4,767 €
Pour 1 kg de produit fini ⁽¹⁾	5,10 €	5,42 €
Transformation	0,8 €	0,8 €
Coût total	5,90 €	6,22 €

(1) Pour un kilo de fèves, on obtient 880 g de produit fini (4,487/0,880).

Ventes UE

MLP avec AI2.

Un kilo de produit fini : 5,90 €.

On ne paiera ni la TVA ni la taxe parafiscale.

Ventes pays tiers

PAS : on ne paye ni droits ni taxes.

Coût de revient du kilo de produit fini :

$3,9 + 0,47 + 0,8 = 5,7$ €.

Financer et garantir les opérations import-export

1 Société Avebene : identification des risques

1. Fiche pays Iran indiquant le contexte politique, les données macroéconomiques, le niveau de risque et les possibilités de commercer avec ce pays dans le contexte actuel

Appréciation du risque

L'activité devrait rester portée par les dépenses publiques, mais cette politique s'accompagne d'un taux d'inflation élevé. Les tensions croissantes avec la communauté internationale concernant le dossier nucléaire et les sanctions imposées par l'ONU et les États-Unis continueront de nuire au climat des affaires, décourageant les investissements. En outre, la frilosité grandissante des banques étrangères vis-à-vis de ce pays est susceptible d'affecter les paiements des entreprises.

La situation financière extérieure ne présente pas à ce stade de difficulté. Le pays devrait maintenir un niveau confortable de réserves en devises, limitant le risque de crise de liquidité. Les comptes publics sont en revanche plus préoccupants. Malgré une excellente conjoncture pétrolière, le faible excédent témoigne d'une politique de large redistribution de la rente. Les mesures de rationnement des carburants, dont les prix sont extrêmement subventionnés, devraient toutefois permettre une meilleure allocation des ressources.

L'expansionnisme budgétaire limite la capacité d'épargne des revenus pétroliers et accroît la vulnérabilité de l'économie à une baisse des prix du baril. Les réformes structurelles nécessaires pour assainir les comptes de l'État, diversifier l'économie et attirer les investissements étrangers sont en panne, et leur avenir semble pour l'heure compromis. Les orientations économiques et de politiques extérieures du gouvernement sont de plus en plus critiquées par l'opposition. Cela étant peu de changements sont à attendre car le Président devrait continuer de disposer d'une majorité au Majlis après les élections parlementaires de mars/avril 2008 et, dans la perspective des élections présidentielles de 2009 un ralentissement des dépenses publiques est peu probable. Mais le principal risque concerne les incertitudes liées au programme nucléaire qui isolent le pays.

Points forts

L'Iran est le deuxième producteur de l'OPEP et détient, après la Russie, les plus importantes réserves en gaz du monde. L'endettement extérieur est modéré.

Points faibles

Les positions de l'Iran sur son programme nucléaire lui valent des sanctions de l'ONU et un isolement économique et financier qui nuisent au climat des affaires et compromettent

les perspectives de développement de son économie. Une gestion à court terme des revenus pétroliers a accru la vulnérabilité de l'économie à une baisse des prix du baril. Le secteur public est prédominant et les réformes sont en panne. Les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale placent le pays à un niveau de risque élevé.

Iran

En milliards de dollars	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08 (p)	2008/09 (p)
Croissance économique (%)	6,9	4,8	5,7	6,2	5,8	5,3
Inflation (%)	13,9	16,7	10,2	13,6	17,8	19,5
Solde public/PIB (%) ^a	1,3	2,0	2,9	- 1,1	0,6	1,1
Exportations	34,0	43,9	64,4	75,5	93,7	105,0
Importations	29,6	38,2	43,1	49,3	55,6	67,0
Balance commerciale	4,4	5,7	21,3	26,2	38,1	38,0
Balance courante	0,8	1,4	16,6	20,6	31,2	31,0
Balance courante/PIB (%)	0,6	0,9	8,9	9,2	11,3	9,5
Dette extérieure/PIB	12,7	14,3	12,9	10,5	8,4	6,9
Service de la dette/Exports B et S (%)	8,2	7,1	4,8	4,6	3,3	2,4
Réserves en mois d'importations	7,5	8,2	10,2	12,1	14,7	16,5

^ay compris les recettes affectées au Fonds de Stabilisation du Pétrole.
(e) estimation (p) prévision

Source : Coface

Selon Ducreire ONDD - Belgique, l'Iran est coté :

- court terme : 5
- moyen terme : 6
- risque commercial : C.

2. Fiche pays Turquie en indiquant le niveau de risque financier, recherche des principales fonderies turques. Techniques de paiement conseillées avec la Turquie

Appréciation du risque

Après plusieurs années de forte croissance depuis la crise de 2001, la Turquie a affiché en 2007 un ralentissement (4,5 %), en raison de taux d'intérêt plus élevés depuis la mi-2006 et d'une mauvaise récolte. L'inflation en hausse (légèrement au-dessus de 10 % en avril 2008), les restrictions de crédit au niveau international et les nouvelles incertitudes politiques actuelles empêchent tout assouplissement de la politique monétaire indispensable pour relancer la demande interne. Par ailleurs, le ralentissement de la demande européenne ne devrait être que partiellement compensé par le dynamisme du Moyen-Orient. Au total, la croissance devrait rester médiocre en 2008, autour de 4 %. Une légère reprise en 2009 est possible mais à la condition d'une résolution durable de la crise politique et d'un environnement international plus favorable, qui permettraient une baisse des taux.

La combinaison des incertitudes politiques résultant de la procédure en cours visant l'interdiction du parti au pouvoir et d'un environnement international moins favorable au crédit accroît le principal risque du pays, le risque de crise de change. La Turquie affiche le plus important des besoins de financement des pays émergents. Bien que les investisse-

ments directs étrangers soient désormais significatifs, ce besoin est aussi couvert par l'emprunt des entreprises privées dont la dette est en forte hausse et par des capitaux volatils. Une défiance des créanciers étrangers dans ce contexte peut provoquer une crise de change qui fragiliserait particulièrement les entreprises fortement endettées en devises mais avec des recettes en monnaie locale. Néanmoins, une partie de ces firmes endettées en devises est exportatrice. Les entreprises ont par ailleurs globalement bien résisté aux chocs précédents, certes relativement limités, de mai 2006 et de l'été 2007. Surtout, contrairement à 2001, la dette publique est maîtrisable et les banques ont une position de change solide.

Points forts

Les finances publiques se sont fortement assainies depuis 2001 ; le surplus primaire est le plus élevé des grands pays émergents, la dette publique est maîtrisable, sa part en devises en baisse.

Le secteur bancaire a été profondément restructuré depuis 2001. Sa position de change est saine.

Le secteur privé, à l'exception du secteur textile, est diversifié, compétitif, dynamique. Il est capable de s'adapter à un environnement instable.

Les investissements directs étrangers sont désormais importants.

La perspective d'intégration à l'Union européenne est un puissant moteur de réformes.

Points faibles

Le déficit courant demeure trop élevé et la Turquie affiche le besoin de financement extérieur le plus élevé de tous les pays émergents.

L'important stock de capitaux volatils la rend très dépendante de l'humeur des marchés.

La montée de la dette extérieure des entreprises privées est une source de vulnérabilité en cas de crise de change.

Les relations entre le gouvernement et l'armée demeurent une source d'incertitude, notamment s'agissant de la question de la laïcité.

Une intervention de grande ampleur au Kurdistan irakien aggraverait significativement les relations avec les États-Unis.

En milliards de dollars	2003	2004	2005	2006	2007 (e)	2008 (p)
Croissance économique (%)	5,3	9,4	8,4	6,9	4,5	4,0
Inflation (%)	18,4	9,3	10,5	9,6	8,4	9,1
Solde public/PIB (%)*	- 11,7	- 4,7	- 0,2	- 1,1	- 2,3	- 2,2
Exportations	51,2	67,0	77,0	91,9	115,3	132,3
Importations	65,2	90,9	110,5	133,2	162,1	187,7
Balance commerciale	- 14,0	- 23,9	- 33,5	- 41,3	- 46,8	- 55,4
Balance courante	- 7,9	- 15,6	- 22,8	- 32,9	- 37,4	- 46,9
Balance courante/PIB (%)	- 2,6	- 4,0	- 4,7	- 6,2	- 5,7	- 6,5
Dette extérieure/PIB	47,7	41,1	35,1	39,2	37,6	35,3
SD Exports (%)	38,0	34,4	37,4	32,7	34,5	40,1
Réserves en mois d'importations	5,0	3,9	4,6	4,7	4,6	3,8

(e) estimation (p) prévision

Source : Coface

Selon ONDD, la Turquie est cotée :

- court terme : 3
- moyen terme : 4
- risque commercial : C.

D'après SERV Switzerland, le risque Turquie est noté 4 pour l'assureur-crédit suisse et la politique de couverture est ouverte sur le secteur privé, public et les banques tant à court et moyen terme.

Voici ce que l'on peut lire sur le site de l'assureur-crédit suisse :

<i>Risque souverain et autre collectivité publique</i>	<p>Nous acceptons le gouvernement de la Turquie et ses ministres ainsi que la Banque centrale de la Turquie, sans garantie bancaire.</p> <p>Pour les entités souveraines, il importe d'accorder une attention particulière à l'impact de tout programme de privatisation. Les exportateurs doivent se renseigner pour savoir s'il est prévu que leur acheteur soit privatisé pendant la durée de la transaction.</p>
<i>Secteur privé</i>	<p>La couverture du risque de l'acheteur privé assure des entreprises ainsi que des entités appartenant entièrement ou partiellement à l'État qui sont soumises au droit privé. Cette définition inclut les entreprises de services publics.</p> <p>Toutes les demandes de couverture du risque de l'acheteur privé seront examinées au cas par cas. La probabilité que la demande de couverture du risque de l'acheteur privé (sans garantie bancaire) soit acceptée est plus élevée si :</p> <ul style="list-style-type: none"> – l'acheteur établit des comptes annuels selon les normes comptables internationales IAS ; – l'acheteur présente des résultats financiers corrigés de l'inflation ; – l'acheteur est coté en Bourse, que ce soit en Turquie ou à l'étranger.

La SERV accepte actuellement les banques suivantes pour la couverture du risque de Dueroire.

Liste des banques Turquie (notées jusqu'à BK 3)

Banque	Catégorie de banque
Akbank T.A.S.	BK3
Bankpozitif Kredi ve Kalkinma Bankasi A.S.	BK3
Denizbank A.S.	BK3
Finansbank A.S.	BK3
Kuveyt Turk Katilim Bankasi A.S.	BK3
Turkland Bank A.S. (früher MNG Bank A.S.)	BK3
Türk Ekonomi Bankasi A.S. (TEB)	BK3
Türkiye Garanti Bankasi A.S. (GarantiBank)	BK3
Türkiye Is Bankasi A.S.	BK3

Légende : **BK1 - BK5** = Catégorie de banque

BK1 = Catégorie la plus favorable (pas de supplément pour le risque de dueroire)

BK5 = Catégorie la moins favorable (supplément de risque maximal)

2 Société Griffine : identification des risques export

1. Fiche mettant en évidence le risque pays Thaïlande, les techniques de paiement conseillées, les précautions logistiques, la devise de facturation et le nom des plus grandes banques locales

Appréciation du risque

Malgré le coup d'État de septembre 2006 et les incertitudes politiques, la croissance est demeurée à un niveau correct en 2007 (+ 4,5 %), tirée par les exportations, particulièrement dynamiques dans le secteur des hautes technologies et du tourisme. En revanche, la faible confiance et la demande interne atone en 2007 ont pesé sur les comptes des entreprises, sans toutefois engendrer une détérioration de l'expérience de paiement Coface. En 2008, le processus de normalisation politique devrait permettre une reprise de la demande interne, compensant alors l'impact du ralentissement américain (1^{er} client de la Thaïlande).

Pour relancer la croissance, une politique budgétaire expansionniste a été engagée. Toutefois, la dette publique thaïlandaise devrait rester modérée (37 % du PIB prévu en 2008). Sur le plan extérieur, la progression rapide des exportations permet au pays d'afficher un large excédent courant et une capacité de financement. En outre, la mise en place de contrôle sur les mouvements de capitaux et la révision des règles d'actionnariat étranger n'ont eu qu'un impact marginal sur les flux d'investissements qui devraient rester substantiels. Le recours croissant des acteurs privés à l'endettement en devise génère néanmoins un risque de défaut dans un contexte de manque de transparence des entreprises.

La situation politique reste incertaine malgré l'adoption par référendum en août 2007 de la nouvelle constitution et les élections parlementaires de décembre 2007. La constitution manque de légitimité en raison du fort taux d'abstention. En outre, elle renforce le pouvoir des militaires et des bureaucrates aux dépens des législateurs élus. Enfin, en facilitant l'adoption de motions de censure et de procédures de destitution, elle pose les jalons d'un régime instable. Dans ce cadre, la capacité du nouveau gouvernement à mettre en place des politiques économiques cohérentes reste incertaine.

Points forts

La production du pays est diversifiée et performante tant dans l'agriculture (riz, caoutchouc) que l'industrie (agroalimentaire, automobile, électronique).

L'industrie thaïlandaise est montée en gamme, le secteur des hautes technologies représentant désormais plus de 60 % des exportations.

Le pays est un carrefour régional ouvert sur ses voisins dynamiques.

Les fragilités du secteur bancaire diminuent : réduction des créances douteuses, amélioration de la supervision, adoption des standards internationaux en termes de gestion des risques et de transparence.

Points faibles

Le commerce extérieur thaïlandais souffre de la concurrence chinoise, parfois présente sur les mêmes gammes.

L'investissement demeure trop faible notamment du fait des problèmes d'accès au financement des PME.

Le report des réformes structurelles (privatisations, investissements dans les infrastructures et dans l'éducation) maintient l'existence de goulots d'étranglement.

Le climat des affaires reste marqué par les liens persistants entre le secteur privé et les politiques.

L'insurrection des rebelles musulmans au sud est source de tensions récurrentes.

Note Thaïlande : A3 selon Coface.

Le comportement de paiement est susceptible d'être affecté par une modification de l'environnement économique et politique du pays qui est globalement favorable mais volatil. L'environnement des affaires comporte des lacunes. La probabilité moyenne de défaut des entreprises se situe à un niveau convenable.

Selon ONDD, la Thaïlande cote :

- court terme : 1
- moyen terme : 3
- risque commercial : A

Assureur-crédit suisse : notation Thaïlande

Country category :	3
Consensus category :	2

Country Coverage Policy

	ST	MLT
Public Sector	Yes	Yes
Banks	Yes	Yes
Private Sector	Yes	Yes

Les techniques de paiement conseillées

D'après MOCI.

- *Quels sont les moyens de paiement des importations à conseiller et pourquoi ?*
Techniques bancaires préconisées : crédit documentaire irrévocable puis le virement SWIFT (une fois que l'exportateur a établi des relations plus proches avec ses clients locaux avec assurance-crédit si nécessaire).
- *Quels sont les moyens de paiement des importations à proscrire, et pourquoi ?*
Les chèques (traitement long et coût relativement élevé).
- *Des garanties bancaires locales peuvent-elles être obtenues ?*
Oui.
- *Note-t-on des délais de paiement et dans quels cas ?*
30 ou 60 jours.
- *Quelles sont dans l'ordre les meilleures devises de facturation ?*
L'euro (EUR) puis le dollar américain (USD) puis le yen (JPY).
- *Quels sont les organismes reconnus pour obtenir des renseignements de notoriété ?*

Bank of Thailand (BOT)
273 Samsen Road., Bangkokphrom,
Bangkok 10200 Thailand
www.bot.or.th

Thai Rating and Information Services Co. Ltd.
(TRIS)
Silom Complex Building, 24th Floor,
191 Silom Road,
Bangkok 10500, Thailand
<http://www.tris.co.th>

Liste de grandes banques de bonne solvabilité

Bank	Bank category
Bangkok Bank PCL	BK2
Bank of Ayudhya PCL	BK4
Export-Import Bank of Thailand (EXIM)	Public Bank
Kasikornbank PCL	BK2
Krung Thai Bank PCL	BK3
Siam Commercial Bank PCL	BK2

Notes acceptables jusqu'à BK 3.

Incoterms souvent utilisés FCA/FOB et CFR/CIF, DDU (peu utilisé).

2. la procédure SIDEX et sa compatibilité avec Coface

Soutien individualisé à la démarche export des PME/TPE.

Le SIDEX est une aide spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises. Souple et très simple d'accès, elle leur permet de finaliser un projet de développement international clairement identifié.

Quelles dépenses peuvent être prises en compte ?

- Les frais de transports internationaux (tarif classe économique).
- Les frais d'hôtel plafonnés à 250 euros par nuit.
- Le(s) déplacement(s) dans le pays.
- Les frais d'interprétariat pendant la mission.
- Le déplacement en France (forfait de 50 euros par personne, dans la limite de 3 personnes).

Quel est le montant de l'aide accordée ?

7 500 euros maximum et dans la limite de 50 % des dépenses effectives acceptées et engagées et justifiées. Cette aide est limitée à 3 projets différents par entreprise et par an.

Exclusion : Si l'exportateur possède une assurance prospection sur la zone visée et qu'il obtient un SIDEX, le montant des dépenses pris en charge au titre du SIDEX sera déduit des dépenses déclarées sur l'assurance prospection. Aucune aide ne peut être consentie a posteriori.

Quels sont la procédure et le délai de traitement ?

- La société remplit en ligne le questionnaire SIDEX accessible sur www.ubifrance.fr/sidex.
- La société valide le questionnaire sur Internet et le reçoit sur sa boîte email. Elle doit alors l'imprimer et l'envoyer par courrier au moins quinze jours avant la date de l'opération (cachet de la poste faisant foi) avec un extrait Kbis de moins de six mois et le devis détaillé correspondant au tarif économique du vol international. UBIFRANCE s'engage à retourner un avis à la société dans les deux semaines suivant la date de réception du courrier et de tous les éléments du dossier, nécessaires à l'instruction de la demande de subvention.
- La mission à l'étranger, ou l'invitation en France, doit être effectuée dans les trois mois suivant l'acceptation du dossier. À titre exceptionnel, une prolongation de trois mois pourra être accordée sur demande justifiée de l'entreprise.
- À l'issue de la mission et dans un délai de huit semaines la société doit envoyer son dossier de demande de remboursement complet (justificatifs de dépenses, compte rendu de mission, tableau récapitulatif des dépenses, RIB). La subvention est alors octroyée dans les trois semaines.

Quels sont les engagements de l'entreprise ?

- L'entreprise s'engage à respecter la règle communautaire de minimis selon laquelle le total des aides publiques ne peut pas dépasser la somme de 200 000 euros maximum sur une période glissante de trois ans, versée sous ce régime.

3. Présentation du tableau de l'AP des trois années à venir

Années	Budget garanti	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	CA	Amortissement	Compte d'amortissements/	Reversement Indemnités	Primes
2007	80 000	75 000	75 000	160 000	11 200	63 800	41 470	2 400
2008	100 000	104 000	100 000	210 000	14 700	85 300	55 445	3 000
Total	180 000	179 000	175 000	370 000	25 900		96 915	5 400
Période d'amortissement complémentaire								
2009				250 000	17 500	- 17 500		
2010				500 000	35 000	- 35 000		
2011				800 000	56 000	- 44 415*		
Total					108 500	- 96 915		

* 96 915 - 17 500 - 35 000 = 44 415 reversement plafonné.

3 Société Decouflé : identification des risques export et d'investissement

1. Tableau prévisionnel d'amortissement de l'assurance-prospection et chiffre d'affaires minimal à réaliser en 2009

Assurance Prospection sur le Vietnam

	Dépenses réelles	Dépenses budgétées	Dépenses prises en Compte	CA	Amortissement	Solde ou Compte d'amortissement	Indemnités/reversements	Prime
Période de prospection								
2005	99 500	86 000	86 000	220 000	15 400	70 600	45 890	2 580
2006	65 200	75 000	65 200	280 000	19 600	45 600	29 640	2 250
Total	161 700	161 000	151 200	500 000	35 000	116 200	75 530	4 830
Période d'amortissement								
2007				420 000	29 400		29 400	
2008				500 000	35 000		35 000	
2009				159 000	11 130		11 130	
Total							75 530	

La somme des indemnités s'élève à 75 530 euros. Le chiffre d'affaires de 2007 (420 000) génère un reversement de 29 400 et le chiffre d'affaires de 2008 (500 000) génère un reversement de 35 000. Afin de rembourser les indemnités reçues, il faudrait que l'entreprise rembourse 11 130 euros, ce qui représente un CA à réaliser en 2009 de 11 130/0,07 soit 159 000 euros.

2. Cotation du risque pays Vietnam dans la perspective de la création d'un joint-venture

Appréciation du risque

La stratégie de développement fondée sur l'ouverture commerciale, marquée par l'adhésion à l'OMC en janvier 2007, semble porter ses fruits comme en témoigne la croissance vigoureuse de 8,5 % en 2007. La croissance devrait rester bien orientée en 2008 (7,3 %) tirée par la demande interne. L'investissement, qui représente 40 % du PIB, et la consommation des ménages, qui bénéficie des hausses de salaires et des transferts des expatriés, devraient continuer de progresser rapidement. Du côté de l'offre, le secteur manufacturier (principal moteur de la croissance) et le secteur des services (tourisme, finance, commerce) ont affiché de bonnes performances. En revanche, le secteur de l'extraction ralentit en raison de l'épuisement des ressources pétrolières.

Par ailleurs, l'accélération de l'inflation est à surveiller. Elle a atteint 12,6 % fin 2007 en raison des prix élevés des matières premières et des entrées massives de capitaux. L'inflation devrait encore s'accroître en fin d'année 2008 (18,3 %) en raison notamment de l'augmentation des prix des carburants décidée par les autorités (+ 36 % au premier trimestre 2008 pour le diesel), de la hausse des salaires dans le secteur public (janvier 2008) et du maintien de prix alimentaires et du logement élevés. La mise en place d'une politique monétaire restrictive (hausse de taux d'intérêt et des taux de réserves obligatoires) aura un impact à partir de 2009, l'inflation devant alors ralentir et atteindre 10,2 %.

Dans ce contexte de surchauffe, l'expérience de paiement de Coface reste bonne. On constate une relative disponibilité des comptes des entreprises. Néanmoins, le système juridique et la réglementation demeurent déficients et guère à même de régler les différends entre agents économiques. La faible qualité de la gouvernance reste donc le talon d'Achille du pays, comme en témoigne la note environnement des affaires en C.

Sur le plan financier, la forte progression du déficit commercial s'explique principalement par le boom des importations, notamment de biens d'équipement. Le déficit courant s'est donc creusé en 2007 (- 9,6 % du PIB) et devrait atteindre 13,6 % du PIB en 2008. Les flux dynamiques d'IDE, d'investissements de portefeuille et d'aide devraient toutefois couvrir le besoin de financement. Les réserves de change resteront donc à un niveau correct (4 mois d'importations). Par ailleurs, la politique budgétaire est peu transparente. Or, la dette publique sera alourdie par le coût de la réforme bancaire. Cette dernière est d'autant plus importante que la part des créances douteuses, déjà conséquente, pourrait s'accroître, compte tenu de l'accélération de la croissance du crédit.

D'après source www.cofacering.fr

Points forts

L'économie bénéficie d'une main-d'œuvre de qualité et peu chère, qui attire les investisseurs étrangers.

La stratégie de développement adoptée, fondée sur une ouverture économique et sur une expansion du secteur tertiaire (tourisme et services financiers), semble porter ses fruits.

La participation à l'ASEAN et l'entrée à l'OMC en janvier 2007 attestent des bonnes relations diplomatiques et économiques du pays avec ses principaux partenaires.

Le taux de pauvreté est passé de 58 % en 1990 à moins de 25 % en 2006.

L'ouverture du marché aux banques étrangères, les privatisations de banques publiques et le projet de renforcement de l'indépendance de la Banque Centrale sont autant de signes positifs pour l'évolution du secteur financier.

Points faibles

La spécialisation du pays est encore trop axée sur la compétitivité prix et dominée par des produits bas de gamme.

L'environnement administratif et juridique reste très en retard par rapport aux grandes économies d'Asie.

Les infrastructures (électricité, routes, réseau ferroviaire et ports) sont soit vétustes soit sous développées.

La réforme du secteur public reste inachevée : il représente toujours 31 % du PIB et demeure moins dynamique que le secteur privé.

Les inégalités sociales et géographiques se creusent, notamment entre zones urbaines et rurales

En matière de risques, le site de l'ONDD propose la cotation suivante :

- risque de guerre : 3
- risque d'expropriation : 3
- risque de non-transfert : 4.

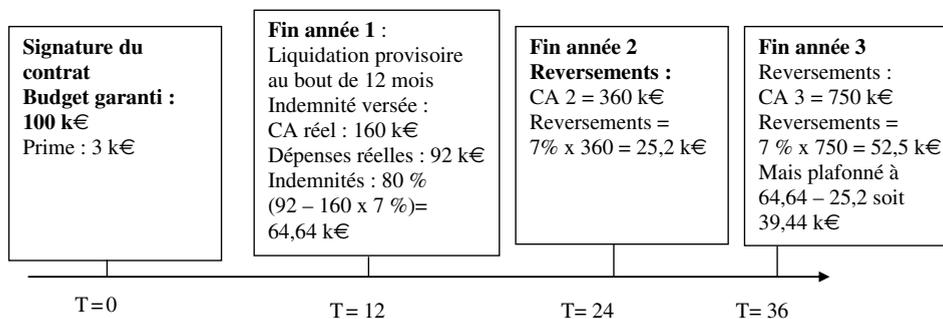
(En milliards de dollars)	2003	2004	2005	2006	2007 (e)	2008 (p)
Croissance économique (%)	5,3	9,4	8,4	6,9	4,5	4,0
Inflation (%)	18,4	9,3	10,5	9,6	8,4	9,1
Solde public/PIB (%)	- 11,7	- 4,7	- 0,2	- 1,1	- 2,3	- 2,2
Exportations	51,2	67,0	77,0	91,9	115,3	132,3
Importations	65,2	90,9	110,5	133,2	162,1	187,7
Balance commerciale	- 14,0	- 23,9	- 33,5	- 41,3	- 46,8	- 55,4
Balance courante	- 7,9	- 15,6	- 22,8	- 32,9	- 37,4	- 46,9
Solde courant/PIB (%)	- 2,6	- 4,0	- 4,7	- 6,2	- 5,7	- 6,5
Dette extérieure/PIB (%)	47,7	41,1	35,1	39,2	37,6	35,3
SD Exports (%)	38,0	34,4	37,4	32,7	34,5	40,1
Réserves en mois d'importations	5,0	3,9	4,6	4,7	4,6	3,8

e) estimation (p) prévision

Source : Coface

4 Société Spirax : identification des risques export et d'investissement

1. Bilan de cette assurance-prospection États-Unis



2. Tableau d'assurance prospection Russie - Chine et PMO (1999-2007) en euros

Années	Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Dépenses réellement engagées	(c) Dépenses prises en compte	(d) Recettes (exportation sur zone garantie)	(e) Amortissement (d x 7 %)	(f) Solde (c-e)	(g) Quotité garantie	(h) Indemnités (+ ou Revers- sements -) (f x g)	(i) Primes (a x 3 %)
1999	1 ^{re} année	200 000	260 000	200 000	100 000	7 000	193 000	65 %	125 450	6 000
2000	2 ^e année	200 000	255 000	200 000	180 000	12 600	187 400	65 %	121 810	6 000
2001	3 ^e année	200 000	190 000	190 000	320 000	22 400	167 600	65 %	108 940	6 000
2002	4 ^e année	150 000	140 000	140 000	400 000	28 000	112 000	65 %	72 800	4 500
	Bilan à l'issue de la période de garantie				1 000 000	70 000			429 000	22 500
Période d'amortissement									Reversements	
2003	5 ^e année	Les dépenses cessent d'être prises en garantie			1 000 000	70 000			- 70 000	
2004	6 ^e année				1 400 000	98 000			- 98 000	
2005	7 ^e année				700 000	49 000			- 49 000	
2006	8 ^e année				900 000	63 000			- 63 000	
2007	9 ^e année				1 100 000	77 000			- 77 000	
	Bilan de la période d'amortissement								- 357 000	
	Bilan final	Perte (indemnité non remboursée par l'assuré)							72 000	

5 Société France Choco : assurance-prospection

1. Éligibilité de cette PME à l'assurance-prospection

France Choco a un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'euros et fabrique des produits d'origine française. Elle présente les conditions d'éligibilité à l'assurance prospection de Coface.

2. Possibilité de bénéficiaire d'une avance de trésorerie ou d'une liquidation partielle en cours d'exercice

Les conditions d'avance de trésorerie sont très strictes et cette facilité est réservée aux entreprises TPE dont le CA est inférieur à 1,5 million d'euros.

D'après le site Coface www.coface.fr.

Quelles aides au préfinancement de la prospection ?

- L'avance sur indemnité, réservée aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 million d'euros et entreprises répondant à des critères de sociétés innovantes quels que soient leurs chiffres d'affaires : à la demande de l'entreprise, versement de 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat ou de son avenant de renouvellement, le solde éventuel de l'indemnité étant versé en fin d'exercice.
- Le financement bancaire sécurisé : la banque pourra consentir les crédits nécessaires au financement de la prospection à hauteur du budget garanti, financement assorti d'une garantie spécifique délivrée à la banque.

Quel coût ?

La prime est de 3 % du budget des dépenses de prospection garanti pour chaque exercice et de 5 % en cas d'avance sur indemnité.

L'entreprise peut solliciter une liquidation partielle en cours d'exercice ; il s'agit en quelque sorte d'un versement provisionnel de l'indemnité avant la date d'anniversaire

du contrat. Cette possibilité permet à l'assuré de résoudre des éventuels besoins de trésorerie. À la date d'anniversaire, l'assuré perçoit le différentiel entre l'indemnité due par Coface et l'avance reçue en cours d'exercice.

3. Tableau d'assurance prospection

Années	Exercices	(a) Dépenses garanties	(b) Dépenses réellement engagées	(c) Dépenses prises en compte	(d) Recettes (exportation sur zone garantie)	(e) Amortissement (d x 7 %)	(f) Solde (c-e)	(g) Quotité garantie	(h) Indemnités (+ ou Rever- sements (-) (f x g)	(i) Primes (a x 3 %)
2006	1 ^{re} année	100 000	80 000	80 000	160 000	11 000	68 800	80 %	55 040	3 000
2007	2 ^e année	120 000	150 000	120 000	300 000	21 000	99 000	80 %	79 200	3 600
	Bilan à l'issue de la période de garantie	220 000	230 000	200 000	460 000				134 240	6 600
Période d'amortissement									Reversements	
2008	3 ^e année	Les dépenses cessent d'être prises en garantie			420 000	29 400			- 29 400	
2009	4 ^e année				500 000	35 000			- 35 000	
2010	5 ^e année				700 000	49 000			- 49 000	
	Bilan de la période d'amortissement								- 113 000	
	Bilan final	Perte (indemnité non remboursée par l'assuré)							20 840	

6 Société Champagne Delaunoy : cotations, risques, marges

1. Élaboration du tarif FCA Roissy, CPT Tokyo et CIP Tokyo en JPY sur la base d'une expédition en aérien

Intitulés			Montant	
Tarif EXW	216	20	4 320,00	eur
Pré-acheminement			120,00	eur
Dédouanement export			125,00	eur
Fret aérien	480*	5,6	2 688	
Application de la Règle du Payant Pour	500	4,5	2 250,00	eur
Frais Awa CHC			38,00	eur
Sécurisation et scan	480	0,8	384,00	eur
CPT Tokyo			7 237,00	eur
Assurance	110 % du CIP		40,02	eur
CIP Tokyo			7 277,02	eur
CIP Tokyo	1 EUR = 160 JPY		1 164 323,78	jpy

(*) Calculs annexes sur les poids taxables

poids réel	480	kg
volume	2,7	M ³
poids volumique	0,45	tonne
donc poids taxable	480	kg

2. Calcul du prix CIP Tokyo en JPY par bouteille sur la base d'un envoi de 10 palettes dans un conteneur 40 pieds de groupage

Rappel : Il est nécessaire de calculer le nombre de caisses que l'on peut mettre sur une palette puis le nombre total de caisses envoyées avec 10 palettes

Sur une palette de 1,20 x 1,00 m, on peut placer 4 caisses.

Sachant que l'on peut positionner 5 hauteurs de caisses, cela signifie que l'on peut mettre 20 caisses sur une palette. Si l'envoi comprend 10 palettes cela représente 200 caisses.

Élaboration du prix CIF Kobe en JPY

Poids, volume et fret maritime

			Détails
Volume	28,2	m3	10 x 1,2 x 2,35 x 1
Poids	4,8	Tonnes	200 x 24
Nb UP	28,2		
	Nb UP	Prix unitaire	Total en EUR
Fret	28,20	90,00	2 538,00
BAF	6 %		152,28
Fret ajusté			2 690,28
CAF	5 %		134,51
Fret net			2 824,79 EUR

Calcul des prix CIF en EUR et en JPY

			Total		Prix par bouteille
EXW	200,00	216,00	43 200,00	EUR	18,00
Remise			4 320,00	EUR	1,80
EXW après remise			38 880,00	EUR	16,20
Pré-acheminement			600,00	EUR	0,25
Formalités export			145,00	EUR	0,06
Fret net			2 824,79	EUR	1,18
CFR KOBE			42 449,79	EUR	17,69
Assurance			376,87	EUR	0,16
CIF KOBE			42 826,67	EUR	17,84
CIF KOBE	160,00		6 852 266,99	JPY	2 855,11

3. Commentaires sur le cours de change retenu (1 EUR = 160 JPY)

D'après l'annexe 3, le cours de 1 EUR = 1,60 JPY est un cours qui valorise favorablement l'EUR qui correspond à la tendance du second semestre 2007. Sur 2008, le cours de l'euro est légèrement moins fort (155 JPY pour un euro). En retenant 160, l'entreprise propose des prix plus élevés en JPY par rapport 155.

Cette stratégie a deux conséquences :

Les prix en JPY proposés par Champagne Delaunoy sont plus élevés pour l'importateur japonais donc il y a un risque de perte de compétitivité par rapport à d'autres fournisseurs français de Champagne

Si lors de la réception des fonds, le cours de change en vigueur est proche de 155 ou 150, la contre-valeur en euros sera plus élevée que prévue, l'exportateur bénéficiera d'un gain de change.

En facturant en JPY, l'entreprise supporte un risque de change qu'elle pourrait sécuriser par une couverture de change bancaire.

4. Évaluation du chiffre d'affaires EWX annuel sur la base de l'engagement commercial de 120 palettes par an (envoi en maritime). Calcul de la marge annuelle prévisionnelle

Sur la base de 120 palettes par an.

Prix EWX d'une caisse de 12 bouteilles après remise de $216 \times 90 \% = 194,40$ EUR.

Chiffre d'affaires sur la base de 120 palettes : $120 \times 20 \times 194,40$ EUR = 466 560 EUR.

Sur la base d'un raisonnement en euros, la marge prévisionnelle annuelle est nulle. En effet, la marge nette est de 10 % du prix EWX et l'exportateur accorde une remise de 10 %.

Cependant, le prix de vente est fixé en JPY (2 855 JPY) et sa contre-valeur en euros varie en fonction du cours de change EUR contre JPY avec par ailleurs un coût de revient fixe en euros (194,40 EUR la caisse de 12 bouteilles).

5. Évolution de la marge selon la variation du cours de change

Si l'on prend les données de la question 2, on note que sur la base d'un envoi en maritime, le prix de vente EXW après remise est de 16,20 EUR, soit 2 592 JPY sur la base du cours de change retenu (1 EUR = 160 JPY).

On peut raisonner sur le prix EWX car on a fait l'hypothèse que l'exportateur ne marge pas sur les coûts logistiques.

Le coût de revient est de 90 % du prix de vente EXW soit 16,20 EUR

Intitulé	H 1 Cours 1 EUR = 172 JPY	H2 Cours 1 EUR = 145 JPY	Cours 1 EUR = 160 JPY
Cours de change	172	145	160
Prix de vente en JPY	2 592,00	2 592,00	2 592,00
Contre valeur en EUR	15,07	17,88	16,20
Coût de revient	16,20	16,20	16,20
Marge par caisse en EUR	- 1,13	1,68	-
Marge par caisse en % du PV EXW exprimé en EUR après remise	- 7,50 %	9,38 %	0,00 %
Marge par caisse en % du Coût de revient	- 6,98 %	10,37 %	0,00 %
Marge par palette en EUR	- 22,60	33,52	-
Marge annuelle (120 palettes)	- 2 712,56	4 022,07	-

6. Évaluation de l'impact d'une hausse du fret maritime de 20 % sur la marge de l'entreprise en pourcentage ou en valeur

Sur la base de 10 palettes soit 2 400 bouteilles, on constate les variations suivantes :

Intitulés	Total en EUR	Unitaire EUR	% du coût de revient	Total en EUR avec majoration du fret + 20 %	Prix unitaire en EUR avec + 20 % du fret maritime	% du coût de revient (CR unitaire = 16,20 EUR)
EXW après remise	38 880,00	16,20		38 880,00	16,20	
Pré-acheminement	600,00	0,25	1,54 %	600,00	0,25	1,54 %
Formalités export	145,00	0,06	0,37 %	145,00	0,06	0,37 %
Fret net	2 824,79	1,18	7,28 %	3 389,75	1,42	8,74 %
CFR KOBE	42 449,79	17,69		43 014,75	17,93	
Assurance	376,87	0,16		381,89	0,16	
CIF KOBE	42 826,67	17,84		43 396,64	18,08	

La question 5 a permis de mettre en évidence l'évolution de la marge en fonction du cours de change. La marge varie de - 6,98 % du coût de revient (cours de change à 172) à 10,37 % (cours de change 145) sachant que la marge est nulle au cours de change de 160 JPY pour 1 EUR.

Le tableau ci-après montre que les frais de transport représente 7,28 % du coût de revient ; Si le fret augmente de 20 %, les frais de transport passent à 8,74 % du coût de revient, Si l'augmentation du fret n'est pas répercutée dans le prix de vente, la marge de l'exportateur exprimée en % du coût de revient se réduira de 1,56 % (7,28 % - 8,74 %).

L'impact sur la marge exprimée en fonction du prix de vente serait du même ordre cependant le calcul précis nécessiterait de distinguer les différents cours de change possibles.

7 Société BRM : calcul d'encours sur poste « clients »

1. Synthèse des facturations et des règlements de Muller au cours des six derniers mois

Délai contractuel : Échéance 30 jours fin de mois					
Dates	Montant	Dates contractuelles	Dates réelles	Montant	
facturation	Facturé	Encaissement	Encaissement	Encaissé	retard en jours
2/10/07	17 000	30/11/07	13/12/07	17 000	13
2/11/07	78 000	30/12/07	21/1/08	78 000	21
12/11/07	23 000	30/12/07	15/1/08	23 000	15
24/11/07	28 000	30/12/07	28/2/08	28 000	59
30/11/07	90 000	30/12/07	3/3/08	90 000	63
19/12/07	12 000	30/1/08	31/1/08	12 000	01
27/12/07	67 000	30/1/08	26/3/08	67 000	55
2/1/08	41 000	1/3/08	28/4/08	41 000	58
18/1/08	45 000	1/3/08	24/3/08	45 000	23
	401 000			401 000	

2. Durée moyenne et montant moyen des retards

Montant	Durée	Montant x Durée
17 000	13	221 000
78 000	21	1 638 000
23 000	15	345 000
28 000	59	1 652 000
90 000	63	5 670 000
12 000	1	12 000
67 000	55	3 685 000
41 000	58	2 378 000
45 000	23	1 035 000
401 000	308	16 636 000
		41 jours
		54 013 euros

Délai de retard moyen

Montant moyen des retards
de paiement

3. Tableau des encours réels

Dates	Encours initial avant facturation	Facturation	Encours après facturation	Règlement	Encours après règlement
2/11/07	17 000	78 000	95 000	0	95 000
12/11/07	95 000	23 000	118 000		118 000
24/11/07	118 000	28 000	146 000		146 000
30/11/07	146 000	90 000	236 000		236 000
13/12/07	236 000		236 000	17 000	219 000
19/12/07	219 000	12 000	231 000		231 000
27/12/07	231 000	67 000	298 000		298 000
2/1/08	298 000	41 000	339 000		339 000
15/1/08	339 000		339 000	23 000	316 000
18/1/08	316 000	45 000	361 000		361 000
21/1/08	361 000		361 000	78 000	283 000
31/1/08	283 000			12 000	271 000
28/2/08	283 000			28 000	243 000
3/3/08	255 000			90 000	153 000
24/3/08	165 000			45 000	108 000
26/3/08	120 000			67 000	41 000
28/4/08	53 000			41 000	0

On constate que l'encours moyen après règlement s'élève à **203 411 euros (moyenne simple de la dernière colonne)**.

4. Tableau des encours théoriques calculés selon les dates contractuelles de règlement

	Dates	Encours initial avant facturation	Facturation	Encours après facturation	Règlement	Encours après règlement
Facturation	2/11/07	17 000	78 000	95 000		95 000
Facturation	12/11/07	95 000	23 000	118 000		118 000
Facturation	24/11/07	118 000	28 000	146 000		146 000
Facturation	30/11/07	146 000	90 000	236 000		236 000
Règlement	30/11/07	236 000		236 000	17 000	219 000
Facturation	19/12/07	219 000	12 000	231 000		231 000
Facturation	27/12/07	231 000	67 000	298 000		298 000
Règlement	30/12/07	298 000		298 000	78 000	220 000
Règlement	30/12/07	220 000		220 000	23 000	197 000
Règlement	30/12/07	197 000		197 000	28 000	169 000
Règlement	30/12/07	169 000		169 000	90 000	79 000
Facturation	2/1/08	79 000	41 000	120 000		120 000
Facturation	18/1/08	120 000	45 000	165 000		165 000
Règlement	30/1/08	165 000		165 000	12 000	153 000
Règlement	30/1/08	153 000		153 000	67 000	86 000
Règlement	1/3/08	86 000		86 000	41 000	45 000
Règlement	1/3/08	45 000		45 000	45 000	0
Total			384 000		401 000	

On constate que l'encours moyen théorique après règlement s'élève à 151 888 euros (moyenne simple de la dernière colonne). Il est inférieur à l'encours moyen réel. En effet, cela résulte du retard de règlement des clients étrangers.

5. Recommandations

Afin de contraindre les acheteurs à respecter les délais de règlements, BRM pourrait exiger de ses clients la mise en place de garantie de paiement sous forme de LCSB ou de garantie à première demande. Le coût est plus faible que le crédit documentaire et offre un niveau de garantie élevé.

8 Société Dakra Alcor : remise documentaire export

1. Risque pays Tunisie

Appréciation du risque

Après avoir affiché en 2007 une croissance supérieure à 6 %, le rythme de l'activité, portée par la diversification du tissu productif, notamment dans l'électronique et l'informatique, devrait décélérer à moins de 5 % en 2008. La consommation des ménages devrait en effet pâtir de la poussée inflationniste liée à l'envolée des cours mondiaux du pétrole et des denrées alimentaires, ces dernières subissant aussi les conséquences de la sécheresse. Par ailleurs, les exportations devraient s'avérer moins dynamiques en raison du ralentissement de demande européenne. On peut ainsi tabler sur une dégradation du comportement de paiement des entreprises, qui opèrent généralement à flux tendu, et qui font face à une augmentation des prix des intrants ainsi qu'à un ralentissement de la demande interne et externe.

Dans ce contexte d'augmentation des prix des matières premières, on devrait assister à une fragilisation de la position budgétaire et de la position extérieure. En effet, l'augmentation des subventions aux denrées alimentaires et à l'essence, ainsi que l'augmentation des dépenses dans la perspective des élections de 2009 devraient grever les publiques.

Par ailleurs, la balance commerciale devrait être affectée par l'augmentation des importations en valeurs de produits pétroliers et agricoles et la baisse des exportations consécutives au ralentissement de la croissance européenne. L'industrie textile, qui représente toujours 29 % des exportations devra par ailleurs faire face à une concurrence accrue du textile chinois dont les exportations vers l'Europe ont été complètement libéralisées début 2008. Pour autant, le déficit courant reste contenu grâce au niveau élevé des recettes du tourisme et des transferts privés. Les besoins de financement, modérés, devraient ainsi demeurer couverts par les investissements étrangers et le pays continuer à afficher des réserves de change confortable. Le service de la dette rapporté aux importations devrait ainsi se stabiliser autour de 11 %.

Le pays jouit d'une forte stabilité politique. Toutefois, le chômage massif des jeunes diplômés, dans un contexte d'érosion du pouvoir d'achat, nourrit un important sentiment de frustration. En dépit de l'engagement du gouvernement à stimuler l'activité, le sous-emploi des jeunes qualifiés devrait rester un problème majeur.

Note Tunisie : A4

Les perspectives politiques et économiques peuvent être marquées par quelques fragilités. Une relative volatilité de l'environnement des affaires est susceptible d'affecter les comportements de paiement, la probabilité moyenne que cela conduise à un défaut de paiement restant acceptable.

D'après ONDD, la Tunisie cote :

- court terme : 2
- moyen terme : 3
- risque commercial : B

On constate que l'assureur-crédit belge accorde à la Tunisie une notation plus favorable que Coface. Cependant on note que le risque de crédit d'origine commerciale est réel même s'il reste modéré (niveau B).

2. Solutions de paiement possibles

Il s'agit d'un nouveau client, la prudence est de rigueur. Compte tenu de la nature des produits vendus et de leur personnalisation, un paiement d'avance pour constituer la base des premières relations commerciales. Cependant, outre que cela n'est pas très commercial, la réglementation des changes de Tunisie limite les possibilités de paiement d'avance (plafond courant = 40 % du contrat). Autres alternatives possibles.

- L'*open account* sécurisé par une police d'assurance crédit (il faudrait demander un encours garanti à l'assureur-crédit).
- Si cela n'est pas possible, *open account* avec mise en place d'une garantie bancaire ou d'une LCSB de paiement en faveur de DAKRA (cependant, la banque risque de bloquer toute ou partie des fonds de l'acheteur tunisien).
- Mise en place d'un crédit documentaire, plus lourd à gérer mais plus équilibré pour les deux parties. La banque tunisienne peut aussi exiger une provision sur le montant du crédit. Le coût du crédit documentaire n'est pas négligeable pour des affaires de faibles montants. Le coût peut être trop élevé mais le niveau de sécurisation est fort.
- La remise documentaire : solution simple et peu onéreuse mais qui suppose une confiance réciproque des parties dans le respect de leurs engagements contractuels. Il ne s'agit pas d'une garantie de paiement. Les banques ne donnent aucun engagement de paiement au vendeur.

3. Le crédit documentaire : ses inconvénients

Il est coûteux si l'opération commerciale est de faible montant (< à 10 000 euros). Il augmente la charge de travail de l'ADV et autorise moins de souplesse dans la relation commerciale. Toute modification du contrat nécessite un amendement du crédit (onéreux et parfois long à obtenir). Malgré l'engagement des banques, le risque de non-paiement existe si les documents présentés ne sont pas conformes aux conditions et termes du crédit. Le crédit documentaire est un engagement irrévocable de paiement mais conditionnel

4. Incoterms CIF/CFR et acomptes

Compte tenu de la personnalisation des produits, l'acompte couvre une partie des coûts de production spécifiques et dissuade l'acheteur de renoncer à sa commande.

L'incoterm CFR ou CIF permet à l'exportateur de contrôler l'expédition et d'envoyer la marchandise à l'ordre de la banque tunisienne si nécessaire. Le fait de vendre CIF garantit que l'assurance est bien souscrite car en FOB, CFR ou CIF le transfert de risques se fait au bastingage du bateau au port de départ.

5. Risques liés à la remise documentaire

L'acheteur tunisien renonce à sa commande, car il est en difficulté financière ou il peut profiter du rapport de force pour ne pas aller lever les documents et négocier leur levée contre une remise commerciale importante (risque de marchandage).

Dans le cas présent, la vente CIF est à privilégier car en CFR si l'acheteur ne souscrit pas d'assurance et que les produits arrivent endommagés à Tunis, la tentation de l'acheteur sera de refuser de prendre les documents et donc la marchandise s'il est informé des dommages par la compagnie ou son transitaire. L'acompte de 30 % est un moyen de pression pour éviter toute dérive commerciale.

6. Les raisons de la non-levée des documents

Les risques énumérés précédemment peuvent expliquer la situation. Par ailleurs Alkor Dakra a exigé une remise documentaire par acceptation d'une traite avalisée. Si la banque tunisienne ne souhaite pas avaliser, la remise documentaire est bloquée à moins que l'exportateur renonce à l'aval (c'est-à-dire à une garantie de paiement !).

7. Le retrait des marchandises par l'acheteur

L'acheteur tunisien ne peut prendre la marchandise au port d'arrivée sans le B/L ou une LOI (*letter of indemnity* pour absence de B/L). Dans le cas présent, le B/L est à l'ordre de la banque tunisienne. Sans endos de sa part, l'acheteur ne peut retirer la marchandise.

8. Avarie sur marchandises

La vente est CFR Tunis, le transfert de risque est positionné au port de départ. La marchandise voyage au risque de l'acheteur. Ce dernier aurait dû souscrire une assurance transport. Le B/L étant net de réserves et le certificat de production attestent que la marchandise a été expédiée correctement, reçue par la compagnie maritime en bon état apparent. La créance est donc incontestable. L'exportateur est dans son droit pour recouvrer sa créance. Pour l'instant il a reçu un acompte de 30 %.

L'acheteur n'ayant pas souscrit d'assurance transport ne peut se faire indemniser. Il doit supporter les conséquences de son manque de précaution. Le vendeur peut poursuivre l'acheteur en justice en France ou en Tunisie. Si une clause de réserve de propriété a été insérée dans le contrat, sa mise en œuvre n'est pas facile compte tenu de la nature des produits et des possibilités de récupération.

Une des meilleures solutions est cependant la négociation pour trouver un compromis afin de poursuivre la relation commerciale si les perspectives sont bonnes.

9. Du bon usage des garanties de paiement

La garantie de paiement ou la LCSB de paiement sont des garanties bancaires de paiement à première demande. Elles sont activées uniquement si l'acheteur a fait défaut dans ses obligations de paiement. Le vendeur, bénéficiaire de la garantie, présente le ou les quelques documents requis qui attestent qu'il n'a pas été payé à l'échéance prévue alors qu'il a rempli ses obligations contractuelles.

Niveau de sécurisation

Faible confiance : paiement d'avance ou crédit documentaire

Confiance modérée : aval bancaire, garantie de paiement à première demande

Confiance satisfaisante : remise documentaire sous réserve de ne pas avoir un risque pays ou un risque banque

Très bonne confiance : *open account* sécurisé par l'assurance crédit ou sans sécurisation

9 Société Teem Photonics : remise documentaire export et risque pays

1. Engagement des banques

Dans la remise documentaire, les banques n'agissent qu'en tant que mandataire. Elles ne donnent aucun engagement irrévocable de paiement sauf si elles avalisent des traites (dans le cas d'une remise documentaire réalisable par acceptation). Les banques n'assument aucune responsabilité sur le paiement. Seul le dessaisissement des documents en faveur de l'acheteur oblige la banque à récupérer les fonds de ce dernier mais ne garantit en rien le transfert vers le vendeur en cas de risque pays et politique.

2. Les risques de la remise documentaire pour l'exportateur

Le vendeur supporte le risque commercial si l'acheteur est dans l'incapacité de lever les documents, le risque banque et le risque pays. Dans le cas présent, il s'agit **d'un risque pays** qui aurait pu être sécurisé par une assurance crédit auprès d'Unistrat, Atradius, Coface... Le fait que l'acheteur ait récupéré la marchandise ne confère aucune obligation particulière à la banque présentatrice. Elle a récupéré les fonds mais elle est dans l'incapacité de les transférer.

Seul le crédit documentaire irrévocable et confirmé aurait pu constituer une alternative efficace.

3. Risque pays Kenya

Appréciation du risque

Le Kenya a affiché en 2007, pour la quatrième année consécutive, une croissance soutenue. Les conditions climatiques favorables ont dopé l'activité agricole ainsi que les secteurs de la sylviculture et de la pêche. Plus fondamentalement, les bases de la croissance se sont élargies, grâce au développement de l'activité touristique et à l'intensification du commerce au sein de la communauté d'Afrique de l'Est. En 2008, ces tendances devraient se poursuivre sous réserve d'un apaisement des tensions ethniques renforcées suite aux élections contestées de décembre 2007. L'économie présente des signes de surchauffe en raison de goulets d'étranglement dans les infrastructures de transport et d'énergie. Par-

tant, en dépit de la politique monétaire restrictive suivie par la Banque centrale, l'inflation devrait demeurer supérieure à la cible de 5 %.

La bonne conjoncture, couplée à une politique budgétaire prudente, n'a contribué que modestement à l'assainissement des finances publiques. Les privatisations et les recettes fiscales ont été en effet moins importantes qu'escompté, alors que le service de la dette et les dépenses d'investissement ont grevé le budget. Le déficit budgétaire devrait d'ailleurs s'accroître en 2008 avec le renforcement de ces dernières. Le dynamisme de l'activité s'accompagne par ailleurs d'un creusement du déficit courant, via la hausse des importations des biens d'équipement et l'augmentation de la facture pétrolière. Pour autant, le besoin de financement extérieur demeure largement couvert par les entrées d'investissements directs étrangers. Le pays affiche ainsi un niveau de réserves de change confortable, en progression. En dépit des progrès réalisés dans le domaine de l'environnement des affaires, lesquels ont valu au Kenya de figurer en 2007 parmi les dix pays les plus réformateurs d'Afrique, la lutte contre la corruption demeure insuffisante. En outre, l'intensification des tensions ethniques constitue un risque critique pour la stabilité du pays et l'équilibre de l'ensemble de la région.

Note Kenya : C

Les perspectives économiques et politiques très incertaines et un environnement des affaires comportant de nombreuses lacunes sont de nature à détériorer sensiblement le comportement de paiement. La probabilité moyenne de défaut des entreprises est élevée.

D'après source Coface www.cofacering.fr

L'ONDD, assureur crédit belge propose le rating suivant :

- court terme : 4
- moyen terme : 6
- risque commercial : C.

4. Les autres techniques de paiement possibles

Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

LCSB irrévocable et confirmée (le Kenya pratique ponctuellement cette technique).

Assurance-crédit auprès d'un assureur qui pratique le *single risk*, c'est-à-dire la couverture affaire par affaire à moins que l'exportateur dispose d'une police globale d'assurance-crédit.

5. Les recours juridiques

Le vendeur dispose des recours juridiques traditionnels contre l'acheteur. Dans le cas présent, la marchandise a été dument été payée par l'acheteur à la banque présentatrice qui entre-temps a fait faillite et est partie avec « la caisse ». Ce risque est à la charge de l'exportateur. Il y a quelques années, les fournisseurs européens (et certains banquiers) avaient fait les frais de la défaillance de la banque algérienne Khalifa Bank.

Si l'acheteur n'avait pas payé les documents, le vendeur aurait pu essayer de faire condamner ce dernier en France ou au Kenya afin de faire jouer la clause de réserve propriété. Les conditions de mise en œuvre sont longues et aléatoires (cf. 3^e partie du manuel).

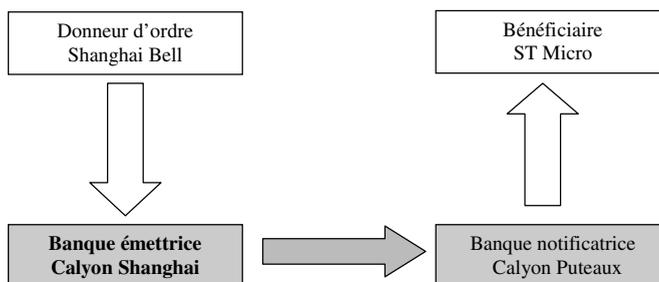
6. Recours contre la banque française

Les possibilités de recours contre la banque remettante sont inexistantes pour autant que cette dernière ait respecté le mandat de son client.

10 Société ST Micro : crédit documentaire à l'export

1. Les intervenants du crédit documentaire

Donneur d'ordre : Shanghai Bell
 Banque émettrice : Calyon Shanghai
 Banque notificatrice : Calyon Puteaux
 Bénéficiaire : ST Micro



Il s'agit d'un crédit documentaire **irrévocable non confirmé réalisable par acceptation** d'une traite à 120 jours date de LTA.

Pour l'exportateur, il s'agit d'une garantie de paiement très sécurisante qui comprend un nombre de documents limité.

La confirmation n'est pas prévue. Cependant la Chine ne constitue pas un risque pays (notation 1 ou A1) et Calyon Shanghai, filiale de Calyon France présente une excellente solvabilité.

Les différentes dates du crédit

Date d'émission : 21 novembre 2008

Date limite d'expédition : 12 février 2009

Date limite de présentation des documents (date limite d'expédition + 10 jours)

Date limite de validité : 28 février 2009

Date limite de validité du crédit : 28 février 2009

Date d'émission
21/11/2008

Date limite
d'expédition
12/02/2009

Date limite de
présentation des
documents
22/02/2009

Date limite de
validité du
crédit
28/02/2009

2. Écarts entre les conditions négociées(*) et l'ouverture de crédit

Annexe 1 : Rappel des conditions financières négociées(*)
Réalisable par négociation d'une traite à 60 jours date de LTA
Any French Airport
Date limite d'expédition 12 02 2009
Période de présentation 16 jours

(*) Erratum : informations non reproduites en en-tête du message swift dans l'énoncé.

Tableau comparatif		
Conditions financières négociées selon l'annexe 1	Ouverture du crédit documentaire	Conséquences
Réalisable par négociation d'une traite à 60 jours date de LTA	Réalisable par acceptation d'une traite à 120 jours date de LTA	Le crédit ne prévoit pas la négociation, c'est-à-dire la possibilité d'obtenir un escompte avec recours. Ceci est pénalisant pour l'exportateur qui est privé d'une solution de refinancement. Notons cependant, que la banque réalisatrice n'est pas obligée d'escompter. D'autre part l'échéance est de 120 jours au lieu de 60 jours. Cela rallonge le délai de paiement et augmente le cout du refinancement et réduit donc la marge commerciale
Any French Airport	Free European Airport	Le départ de tout aéroport européen peut constituer un risque pour le vendeur, si l'acheteur choisit un aéroport européen éloigné du site du vendeur (surcoût lié au pré-acheminement)
Date limite d'expédition 12 02 2009	Date limite d'expédition 12 02 2006	Erreur de saisie de la banque émettrice. Modification impérative
Période de présentation 21 jours	Période de présentation 10 jours	Un délai de présentation très court peut être très pénalisant pour l'exportateur et aboutir à une irrégularité « documents présentés hors délai », on parle de documents vieilliss.

3. Amendement

Suite à la réception du crédit documentaire par Calyon Paris, nous avons identifié des écarts entre les conditions négociées et l'ouverture du crédit.

Nous vous remercions de procéder aux amendements suivants.

Mode de réalisation : remplacer par acceptation d'une traite à 120 jours par négociation d'une traite à 60 jours date de B/L

Date limite d'expédition : remplacer 12 02 2006 par 12 02 2009

Période de présentation : remplacer 10 jours par 16 jours

Remplacer any European port par any French airport

Nous vous remercions par avance de faire procéder à l'amendement dans les meilleurs délais par la banque émettrice.

Cordialement XXX

4. Les risques supportés par STMicro

Les risques sont très faibles. En effet, l'exportateur ne dispose pas d'un crédit documentaire confirmé donc il supporte le risque pays, le risque banque et le risque de non-conformité des documents.

Risque pays Chine : **très faible**

Risque Calyon Shanghai : **pas de risque**

Risque documentaire : Calyon Puteaux réceptionne les documents et les vérifie sans engagement (car elle n'a pas confirmé). Seule Calyon Shanghai donne son avis définitif sur la conformité des documents par rapport aux conditions et termes du crédit documentaire.

5. Du croire et confirmation silencieuse

Lorsqu'un crédit documentaire ne comporte pas une demande de confirmation de la part de la banque émettrice, la banque notificatrice n'est pas autorisée à confirmer dans le cadre des RUU 600.

Cependant, l'exportateur a la possibilité de demander à une banque d'ajouter sa confirmation silencieuse (ou à l'insu de la banque émettrice). Il s'agit d'une convention « secrète » entre l'exportateur et la banque.

Dans le cas d'une confirmation silencieuse, la banque précise que si la banque émettrice (ou la banque désignée) ne paie pas à échéance les documents, la banque « confirmante silencieuse » s'engage à payer le bénéficiaire si 30 jours (ou après une période définie) après l'échéance normale, la banque émettrice n'a pas payé pour autant que les documents présentés ont été reconnus conformes par la banque « confirmante silencieuse ».

Habituellement, les banques distinguent le **Du croire** de la **confirmation silencieuse**. Si une banque en France se porte Du croire en faveur de l'exportateur, elle s'engage à payer le bénéficiaire dans le cas où ce dernier n'aurait pas été payé (après un délai de carence fixé – 30 jours –) pour autant que les documents sont reconnus strictement conformes par la banque émettrice. **Dans le Du croire, la banque ne prend pas le risque d'analyse des documents. Elle vérifie les documents sans engagement.**

6. La notion de forfaiting

Il s'agit d'un rachat de créance sans recours de la part du forfaitier (Calyon par exemple). Certains parlent d'escompte sans recours. Ce type de financement est aussi adapté aux crédits documentaires. En effet dans le cas présent, le crédit n'est pas confirmé et réalisable à usance, c'est-à-dire il comprend un délai de paiement (120 jours). L'exportateur peut souhaiter transformer la créance qu'il détient sur la banque émettrice en « cash ». Il va rechercher une banque capable de racheter la créance. On parle de forfaiting. Le banquier forfaitier applique un taux de forfaiting (appelé taux d'escompte sans recours). Ce taux est fonction du risque pays, du risque bancaire et du taux d'intérêt de la devise de la créance cédée.

Par exemple, une créance en EUR, échéance 6 mois, sur une banque brésilienne (dans le cadre d'un crédit documentaire) ou d'une traite avalisée pourra être cotée selon le schéma suivant :

Taux Euribor à 6 mois (4,00 %) + marge de la banque (0,25 %) + risque Brésil (40 points soit 0,40 %) = 4,65 %

Taux d'escompte : 4,65 %

Nominal de la créance noté N

La valeur de rachat par le forfaitier sera de N- (Nx4,65 % x180/360)

11 Société Eramet SA : crédit documentaire à l'export

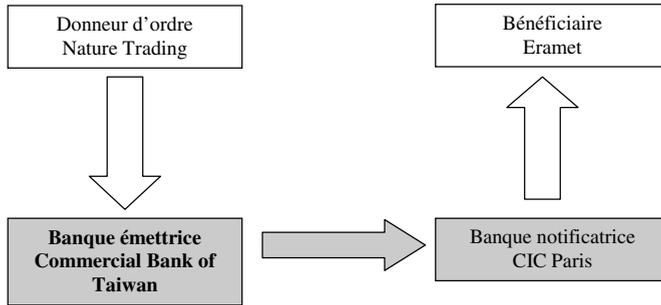
1. Les intervenants du crédit documentaire

Donneur d'ordre : Nature Trading

Banque émettrice : Commercial Bank of Taiwan

Banque notificatrice : CIC Paris

Bénéficiaire : Eramet



Il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable pouvant être confirmé (May add – instruction ligne 49) réalisable par acceptation d'une traite à 30 jours date de B/L.

Les différentes dates du crédit

Date d'émission : 12/05/2008

Date limite d'expédition : 30/09/2008

Date limite de présentation des documents (date limite d'expédition + 21 jours)

Date limite de validité du crédit : 21/10/2008



2. Caractéristiques du crédit documentaire

Il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable par acceptation d'une traite à 30 jours date de B/L. Ce crédit est réalisable chez CIC Paris.

3. Les documents requis

Facture commerciale

Jeu complet de connaissance maritime

Liste de colisage

Certificat du bénéficiaire certifiant avoir envoyé un jeu de connaissance non-négociable à l'acheteur

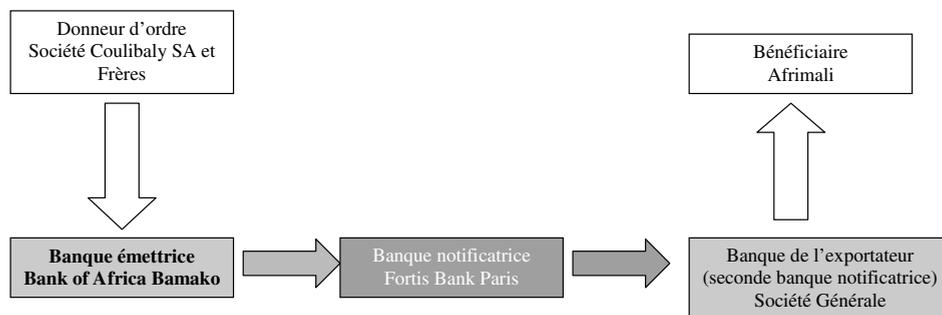
Certificat ou police d'assurance tous risques

Certificat d'analyse

Il s'agit de documents habituels qui ne posent pas de problème de présentation pour le bénéficiaire

12 Société Afrimali : crédit documentaire à l'export

1. Les intervenants du crédit documentaire



Donneur d'ordre : acheteur malien (Société Coulibaly SA et Frères).

Banque émettrice : Bank of Africa Bamako Mali

Banque notificatrice : Fortis Bank

Banque confirmante : Fortis Bank

Deuxième banque notificatrice : **Société Générale La Défense**

Banque désignée pour réaliser le crédit, appelée **banque réalisatrice** (en anglais LC available with Nominated Bank Fortis Bank)

Société Générale Fontenay sous Bois est la banque de l'exportateur, mais il est important de noter que si le bénéficiaire va présenter ses documents à SG qui les réceptionnera et les contrôlera, la réalisation est prévue chez Fortis Bank, la banque confirmante. Seule cette dernière est engagée irrévocablement en plus de la banque émettrice malienne.

Banque de remboursement : Société Générale (conféré modalités de remboursement)

Ainsi, l'exportateur est bénéficiaire d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par paiement différé à 90 jours date de connaissance.

Les documents exigés sont :

- Factures commerciales en 4 exemplaires (original).
- Liste de colisage en 2 exemplaires.
- Note de poids en 2 exemplaires.
- Certificat d'origine établi par chambre de commerce.
- Certificat SGS ou ses agents affiliés ou autorisés sur 1 des originaux de facture avec numéro confirmant le numéro et la date d'attestation de vérification.
- Jeu complet de connaissements maritimes originaux plus deux copies Clean on board émis à ordre et endossés en blanc avec mention « freight prepaid ».
- Demande d'importation délivrée par ministère du Commerce à Bamako.
- Certificat d'exportation délivré par autorité française compétente.
- Certificat d'assurance pour 110 % de la valeur facturée endossable en blanc.

2. Les anomalies

Le crédit documentaire indique FOB port européen alors que le crédit requiert un B/L complet avec fret payé d'avance.

Un certificat d'assurance est exigé. Ce document devrait apparaître que sous l'incoterm CIF ou supérieur.

Une demande d'importation au Mali délivrée par le ministère du commerce malien apparaît en rubrique « documents requis ». Son obtention repose sur l'acheteur. Ce document ne doit pas apparaître à la charge de l'exportateur. Les trois points à amender doivent être soumis à l'acheteur qui fera le nécessaire auprès de son banquier à Bamako.

3. Message SWIFT de modification

De Afrimali à Coulibaly SA Bamako

Suite à la réception de la notification du crédit documentaire n° 05-17541 en notre faveur émis par Banque of Africa, nous vous demandons de faire procéder par l'intermédiaire de votre banque à la modification du crédit sur les points suivants :

Conformément au contrat commercial, la vente est FOB port européen, nous ne prenons pas à notre charge le fret maritime et la prime d'assurance. Veuillez faire modifier les conditions portées sur le connaissement et faire supprimer le certificat d'assurance. Par ailleurs nous vous demandons de faire supprimer dans les documents requis « la demande d'importation » établie par le ministère du commerce à Bamako. Avec nos remerciements

Très cordialement

Afrimali

4. Signification de Quote et Unquote

Quote signifie ouvrir les guillemets et Unquote fermer les guillemets.

Lorsqu'une banque reprend un message Swift pour le transmettre dans son propre message, elle insère le texte entre Quote et Unquote

5. Les instructions particulières

Tous les frais de modification sont à la charge du bénéficiaire. Ceci est injuste lorsque les amendements résultent d'erreurs du donneur d'ordre ou de sa défaillance.

Le crédit est régi par les RUU 600, il s'agit des nouvelles règles des crédits documentaires.

Fortis Bank rappelle qu'elle confirme et que sa commission de confirmation et les autres frais de réalisation du crédit lui sont dus. Les frais propres de SG viendraient en plus et seraient l'affaire de la SG avec son client exportateur Afrimali.

13 Société Flowserve SA : crédit documentaire à l'export

1. Utilisation du crédit documentaire

Le montant de l'opération est assez élevé 124 000 euros sur un pays qui connaît un risque politique et de non-transfert assez élevé (cotation C ou 6 sur 7 par les assureurs crédit).

Même si l'acheteur est une entreprise camerounaise de notoriété, le risque pays doit motiver l'entreprise française à sécuriser sa transaction commerciale. Le crédit documentaire offre de nombreux avantages tant à l'exportateur qu'à l'acheteur étranger.

2. Les parties en présence dans le crédit documentaire

Donneur d'ordre : Cameron Chemical Industry Douala

Banque émettrice : Barclays National Bank Douala

Banque notificatrice : BNP Paribas

Bénéficiaire : Flowserve SA

3. Caractéristiques du crédit documentaire et les documents exigés

Il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par négociation d'une traite à 120 jours date de B/L tirée sur la banque émettrice (ce qui est logique car le crédit n'est pas confirmé).

Factures commerciales (émises par Flowserve).

Certificat d'origine (émises par chambre de Commerce en France).

Copie de la facture proforma (**Danger : si la facture proforma est requise, il est impératif que la facture commerciale soit le reflet de facture définitive**).

Liste de colisage (émise par Flowserve).

Un jeu complet de connaissance avec la mention « freight prepaid » (émis par compagnie maritime ou agent ou transitaire pour le compte de la compagnie maritime).

Certificat d'assurance couvrant tous les risques indiquant que les indemnités sont payables au Cameroun (émis par compagnie d'assurance ou par le courtier pour le compte de l'assureur).

Certificat de performance établi par le bénéficiaire.

Autorisation d'importation émise par autorité compétente au Cameroun (**Danger : Comment l'exportateur peut-il obtenir ce document ?**).

4. Conditions non-conformes

Le crédit documentaire devait être irrévocable et confirmé réalisable par paiement à vue. L'accréditif indique que le crédit n'est pas confirmé, ce qui laisse Flowserve en risque pays et risque banque et d'autre part, il est réalisable par négociation d'une traite à 120 jours. Ceci pose deux problèmes :

- Un besoin de trésorerie car la banque en France n'est pas tenue de négocier surtout qu'elle n'a pas confirmé.
- Un surcoût financier car quand bien même la banque réalisatrice accepterait de négocier, elle préleverait des intérêts sur 120 jours ce qui réduirait la marge de Flowserve.

Il semble nécessaire de revenir vers l'acheteur camerounais pour faire modifier ces deux points fondamentaux.

L'autorisation d'importation émise par entité camerounaise n'a pas lieu d'être exigée dans le crédit documentaire.

Deux autres points retiennent notre attention : le délai de présentation des documents n'est que de 10 jours au lieu des 21 jours (standard des RUU).

La date d'expédition est incorrecte (problème de saisie de la banque émettrice – 10 janvier 2009 au lieu de 10 janvier 2008). Ce dernier point ne pose pas de problème dans la mesure où le crédit n'est valable que jusqu'au 31 janvier 2008, l'exportateur devra expédier au plus tard le 10 janvier 2008 sous réserve de présenter les documents à temps à la banque.

Les amendements ne sont possibles que par le biais de l'acheteur qui va solliciter sa banque pour procéder aux modifications. La banque émettrice n'y sera pas opposée car les amendements n'ont pas d'impact pour elle en termes de risque.

5. Opposition au paiement par l'acheteur camerounais

Si le crédit est réalisable à usances (paiement à 120 jours), l'acheteur sera rentré en possession des marchandises avant qu'il soit débité.

Il ne peut cependant empêcher la banque de le débiter et de payer le bénéficiaire si les documents ont été trouvés conformes lors de la réalisation du crédit. Si les documents n'avaient pas été conformes, l'acheteur camerounais n'aurait pu prendre possession de la marchandise qu'en levant les irrégularités. La banque doit payer sauf fraude prouvée et validée par une décision de justice.

6. Risque de non-transfert

Dans le cas présent, le crédit documentaire n'est pas confirmé ; Flowserve n'est pas protégé du risque de non-transfert. Flowserve ne sera pas payé à échéance et si la banque française avait accepté de négocier le crédit (c'est-à-dire d'avancer les fonds environ 120 jours plus tôt), elle aurait été en droit de redébiter le compte de Flowserve du nominal de la créance car la banque réalisatrice n'avait pas confirmé le crédit.

Flowserve doit patienter pour récupérer ses fonds jusqu'au rétablissement des transferts.

14 Société BEL SA : crédit documentaire à l'export

1. et 3. Comparaison entre l'offre commerciale et la notification de crédit documentaire

Conditions négociées	Notification de crédit documentaire	Commentaires	Question 3 Conséquences pour l'importateur taiwanais
Paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable auprès de la Société Générale Paris Opéra	Crédit confirmé réalisable chez BNP Paribas	BEL ne peut pas forcer la banque émettrice à utiliser SG	Sans conséquence
Par négociation d'une traite à 90 jours date du <i>bill of lading</i> avec frais d'escompte à la charge de l'acheteur couvrant « Process Cheese products » selon proforma invoice 1043	Réalisable par paiement à vue	La négociation à 90 jours (intérêts à la charge de l'acheteur) et le paiement à vue aboutissent au même résultat pour BEL, c'est un paiement immédiat. En effet, même si le crédit avait été réalisable par négociation d'une traite à 90 jours, la banque confirmante aurait accepté de négocier c'est-à-dire d'avancer les fonds	C'est un choix de l'acheteur de payer à vue au lieu de bénéficier d'un crédit de 90 jours dont les intérêts étaient cependant à sa charge. L'acheteur taiwanais a dû réussir à trouver un financement local à un taux plus intéressant
Date limite d'expédition : 12 semaines à compter de l'ouverture du crédit documentaire en raison des emballages spécifiques	Date d'émission : 11/05/2006 selon rubrique 31 C Date limite d'expédition : 31/07/2006	RAS : délai respecté car plus de 12 semaines	RAS

Conditions négociées	Notification de crédit documentaire	Commentaires	Question 3 Conséquences pour l'importateur taïwanais
CFR port taïwanais en conteneur réfrigéré à 3 °C	Port de KEELUNG	RAS : port plus précis que tout port Taïwanais mais il s'agit du port taïwanais le plus important	KEELUNG est le principal de Taiwan, L'acheteur a sûrement intérêt à recevoir la cargaison dans ce port
Départ du port du Havre	Free european port	RAS : cela donne plus de souplesse à Bel et c'est l'exportateur qui garde le contrôle du choix du port de départ et donc il maîtrise les aspects logistiques et coûts	RAS
Expéditions partielles et transbordements autorisés.	Expéditions partielles et transbordements autorisés.	RAS	RAS
Montant de la pro forma : 226 769,48 € plus ou moins 5 % uniquement si la différence concerne la quantité	226 769,48 € maximum	Bel pourrait demander un amendement pour obtenir la variation négociée (+/- 5 %) si cette condition est liée à des problèmes de conditionnement et de logistique	RAS
Présentation des documents ayant plus de 21 jours acceptable	10 jours	Cela peut paraître bien court pour BEL, il serait judicieux d'obtenir au moins 15 jours	RAS car la marchandise va mettre de toute façon au moins 25 jours pour arriver à Taiwan et un jeu est par ailleurs envoyé directement par courrier express
Frais de confirmation à la charge de l'acheteur	Frais de confirmation à la charge du vendeur (BEL, le bénéficiaire)	Ce point devrait être amendé, car les coûts de confirmation vont réduire la marge de Bel	Les frais de confirmation à la charge de l'acheteur impactent directement le coût de revient de ce dernier de l'ordre de 0,6 % maximum car Taiwan est un risque faible

3. La gestion des amendements

Fromageries Bel doit contacter l'acheteur taïwanais pour négocier les amendements sollicités et obtenir un crédit documentaire amendé.

Il est possible que les frais d'amendement restent à la charge du bénéficiaire (environ 100 euros). Ce point est accessoire compte tenu du montant du crédit documentaire.

4. Intérêt de la confirmation

La confirmation apporte la couverture du risque pays et du risque banque. Le contrôle des documents est réalisé par la banque confirmante, BNP Paribas. Si cette dernière trouve les documents conformes, elle en assume le risque technique. C'est-à-dire que même si la banque émettrice trouvait ultérieurement des irrégularités, le paiement de BNP Paribas à Fromageries Bel reste acquis.

Avantages	Inconvénients
<p>Rapidité : les commerciaux peuvent vendre sans attendre, alors que dans le cas d'un crédit documentaire sa mise en place et son ouverture peuvent se faire tardivement par l'acheteur.</p> <p>De nombreuses raisons expliquent ce retard :</p> <ul style="list-style-type: none"> - lenteur des prises de décision à la banque émettrice ; - réglementation locale et contrôle des changes qui imposent des contrôles sur la future transaction commerciale d'importation ; - nécessité de blocage de fonds par la banque dès l'ouverture du crédit ; - obtention d'une licence d'importation. <p>Visibilité : avec une ligne de LCSB, l'exportateur connaît en permanence le niveau de garantie dont il dispose sur son client. Compte tenu des ventes facturées et non encore payées, le vendeur connaît également l'encours disponible et le montant des ventes qu'il peut accepter.</p> <p>Souplesse de gestion et réactivité commerciale : la LCSB offre vraiment des avantages indéniables pour l'exportateur.</p>	<p>Risque d'allongement des délais de paiement : l'exportateur vend en réalité en <i>open account</i> avec un délai de <i>n</i> jours date de facture ou date d'expédition, sous couvert d'une LCSB.</p> <p>L'acheteur peut être tenté de ne pas respecter les délais de règlement. Son fournisseur disposant d'une garantie de paiement, il aura tendance à éviter de mettre en jeu la stand-by au moindre retard de paiement de crainte de froisser son client. Le vendeur devra faire alors pression dans ce sens, ce qui est compréhensif mais embarrassant. Avec un crédit documentaire, le moment du paiement est respecté par la banque car positionné avec beaucoup de précision surtout lorsque le crédit est confirmé.</p>

Force est de conclure que la LCSB ne peut s'envisager qu'avec des clients dont le comportement commercial et financier a été testé favorablement.

7. Arguments de la LCSB pour l'importateur taiwanais

Envoi des documents et de la marchandise à son ordre.

Disposition de la marchandise immédiate.

Modification possible de la commande avec plus de souplesse par rapport à un crédit documentaire. En effet, dans le cas du crédit documentaire, toute modification de commande induit un amendement (coût + délai d'obtention).

L'importateur va bénéficier d'un crédit fournisseur de 30 jours par rapport au crédit documentaire (qui prévoyait soit la réalisation par négociation d'une traite à 90 jours mais avec intérêts à la charge de l'acheteur, soit un paiement à vue).

8. Projet de LCSB

Nous proposons ci-après un projet de LCSB valable 1 an pour couvrir l'ensemble des flux annuel. Le montant de la LCSB devrait être déterminé en fonction de l'encours prévisionnel (soit environ 2 mois de vente dans la mesure où le délai de paiement accordé est de 30 jours).

Par ailleurs, on pourrait imaginer que Bel exige dans la LCSB une clause de renouvellement automatique de la LCSB afin de sécuriser les ventes de fin d'année.

En effet, dans le cas où cette opération déboucherait sur un flux régulier, la stand-by doit couvrir l'encours prévisionnel moyen et indiquer une durée de validité d'un an par exemple.

Elle devrait aussi intégrer une clause de renouvellement automatique laissant cependant à l'émetteur (Banque of Taiwan) le choix de ne pas renouveler son engagement en respec-

tant un délai de préavis de 60 jours avant la date d'anniversaire de la stand-by comme le montre le texte suivant :

THEREAFTER THIS GUARANTEE SHALL AUTOMATICALLY RENEW FOR SUCCESSIVE ONE-YEAR RENEWAL TERMS UNLESS WE PROVIDE WRITTEN NOTICE OF OUR INTENTION NOT TO RENEW THIS GUARANTEE N° XXX NO LATER THAN NINETY (90) DAYS PRIOR TO THE LETTER OF COMMENCEMENT OF ANY RENEWAL TERMS.

FROM BANK OF TAIWAN TO BNP PARIBAS

CRÉDIT 40A : IRREVOCABLE STANDBY

NUM CRÉDIT 20 : XXX

DATE D'EMISSION 31C : 01/01/07

DATE ET LIEU DE VALIDITÉ : 31D : 31/12/07

CLIENT DONNEUR D'ORDRE 50 : TRADING COKEN

CLIENT BÉNÉFICIAIRE 59 : FROMAGERIES BEL

DEVISE MONTANT 32B : EUR XXXXX

CRÉDIT UTILISABLE 41D : WITH YOURSELVES BY NEGOTIATION

TIRAGE 42C : 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE

TIRE 42A : BNP PARIBAS

EXPEDITIONS PARTIELLES 43P : ALLOWED

TRANSBORDEMENTS 43T : ALLOWED

EXPEDITION DE 44A : ANY EUROPEAN PORT

DESTINATION DE 44B : KEELUNG PORT

DATE LIMITE D EXPEDITION 44C : 31/12/07

MARCHANDISES 45A : CFR KEELUNG TAIWAN CHEESE PRODUCTS FRENCH ORIGIN

DOCUMENT REQUIS 46A : THIS STAND BY LETTER OF CREDIT SHALL BE HONORED BY PAYMENT A SIGHT AGAINST PRESENTATION AT OUR COUNTERS OF THE FOLLOWING DOCUMENTS :

1) CERTIFICATE OF THE BENEFICIARY IN THE FOLLOWING TERMS : WE HEREBY CERTIFY THAT WE HAVE PERFORMED ALL OUR OBLIGATIONS REGARDING THE SALE AND DISPATCH OF THE GOODS AS PER INVOICE (NUMBERAND THAT WE HAVE NOT RECEIVED THE CORRESPONDING PAYMENT OF :USD WHICH FELL DUE ON :_____

2) SIGNED COPY OF THE UNPAID INVOICE (S)

3) COPY (IES) OF THE OCEAN BILL OF LADING NOTIFY THE APPLICANT WITH FULL ADDRESS

4) WITH COPY OF EACH COMMERCIAL INVOICE - COPY (IES) OF PROFORMA INVOICE (S) INDICATED THE DATE OF DELIVERY (ETD).

TERMS : CFR KEELUNG FOR SHIPMENTS BY SEA AND PAYMENTS : AT 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE

CONDITIONS ANNEXES 47A : ANY PAYMENT MADE UNDER THIS STAND-BY LETTER OF CREDIT WILL RATEABLY DECREASE THE AMOUNT OF OUR COMMITMENT.

DELAI DE PRESENTATION 48 : 60 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT

CONFIRMATION INSTRUCTIONS 49 : CONFIRM

THIS PRESENT STANDBY IS SUBJECT TO UCP 500.

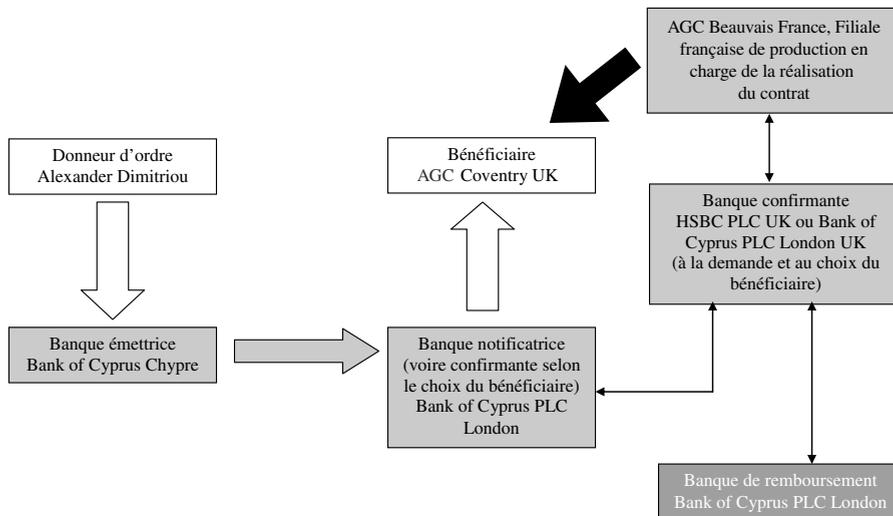
15 Société AGC : crédit documentaire export

1. Utilisation systématique du crédit documentaire

AGC vend à des importateurs et des filiales. Dans le premier cas, l'utilisation systématique du crédit documentaire n'est pas forcément justifiée sachant que dans ce secteur, les importateurs sont souvent des entités de renommée nationale et de très bonne solvabilité. Cependant, dans le cas où l'importateur se situe dans un pays à risque l'utilisation du crédit documentaire irrévocable et confirmé est impérative.

Dans le cas de relation commerciale avec les filiales, le paiement par crédit documentaire n'est pas nécessaire excepté si la filiale commerciale est située dans un pays à risque.

2. Les intervenants dans ce crédit documentaire



Remarque : Si la confirmation est donnée par Bank of Cyprus PLC London, cette dernière se remboursera par le débit du compte de Bank of Cyprus Nicosie dans ses livres. Dans le cas d'une confirmation par HSBC PLC UK, cette dernière ira se faire rembourser chez Bank of Cyprus PLC London.

3. Analyse du crédit documentaire de l'annexe 1 et comparaison avec la proforma (annexe 2)

Facture Proforma	Crédit documentaire	Commentaires
25 tracteurs origine France	25 tracteurs origine UK (conféré rubrique 46 point 6A)	Cela peut poser des problèmes par rapport aux disponibilités des usines d'autant qu'il semblerait que le matériel agricole va être fabriqué à Beauvais dans l'Oise en France.
Crédit irrévocable et confirmé	Indication en rubrique 49 : May add your confirmation	Cela permet tout de même à AGC de bénéficier d'un crédit confirmé
Date limite d'expédition 31 décembre 2008	30 novembre 2008	Cela peut poser des problèmes de disponibilité du matériel. La consultation des usines est impérative

Facture Proforma	Crédit documentaire	Commentaires
Départ de port français uniquement	Départ de tout port européen	Le contrat est FOB port français c'est pour cette raison qu'AGC avait exigé départ de port français uniquement. Le fait que le crédit indique départ tout port européen, cela laisse la liberté à l'acheteur d'imposer un port autre que français et pourquoi pas un port, italien, grec ou chypriote... AGC serait en quelque sorte contraint de prendre en charge le Pré-acheminement. Le risque est théorique mais peut devenir réel (exemple d'exportateur français vendant à des Iraniens qui imposent à la dernière minute un départ de Brême ou de Hambourg...).
Les commissions bancaires à la charge de l'acheteur et même les commissions de confirmation excepté si le contrat est supérieur à 500 K€	Commissions bancaires à la charge du donneur d'ordre. Cependant la confirmation à la charge d'AGC (conféré additional conditions : « at beneficiaries request and expense, Bank of Cyprus or HSBC PLC UK may add their confirmation »)	Le crédit est confirmable mais les commissions de confirmation sont à la charge du bénéficiaire, ce qui n'était pas prévu dans la proforma. En effet, la confirmation est à la charge de l'acheteur si le crédit est inférieur à 500 K€ soit 800 K€. Le montant du présent crédit n'est pas très éloigné de ce seuil. Faute d'obtenir un amendement, si AGC souhaite la confirmation, elle devra le financer sur sa marge.

Les amendements nécessaires entre autre sur l'origine et le départ *de tout port français* doivent être demandés à l'acheteur chypriote qui sollicitera sa banque à Chypre pour l'émission du Swift d'amendement (MT 707)

4. Les points particuliers du crédit documentaire

Réalisable par négociation d'une traite à 180 jours date de B/L tirée sur la banque émettrice (tirée sur la banque confirmante si le crédit est confirmé) – *free of interest*, cela signifie qu'AGC ne peut pas exiger une rémunération pour le délai fournisseur de 180 jours.

Certificat de la compagnie maritime indiquant que le navire est aux normes ISM...

Certificat indiquant que le navire ne va pas toucher les ports chypriotes en zone turque en raison des conflits entre les deux zones de Chypre.

Les documents émis avant la date d'ouverture du crédit documentaire ne sont pas acceptables.

5. Conséquences du retard d'expédition

Si la marchandise est expédiée avec retard (au-delà du 30 novembre), cela constitue une irrégularité qui risque de bloquer le paiement dans un premier temps. Seule la levée des irrégularités par la banque chypriote permettra de débloquer la situation. Cette dernière devra auparavant obtenir l'accord du donneur d'ordre. Il est important de noter que la banque émettrice peut rejeter les documents en cas d'irrégularités sans demander à l'acheteur de lever les documents lorsqu'elle a décidé de profiter des irrégularités documentaires pour ne pas payer compte tenu de la mauvaise santé financière du donneur d'ordre.

6. Validité de la nouvelle solution d'expédition par Anvers

Lorsque la situation de l'acheteur, donneur d'ordre du crédit documentaire, est mauvaise, le bénéficiaire du crédit doit tenir compte de l'article 16 C des RUU 600, qui rappelle que la banque émettrice a la possibilité de rejeter les documents non-conformes et donc de retirer son engagement irrévocable de paiement en raison d'une présentation de documents non-conforme.

Il est donc impératif pour AGC UK de faire partir les marchandises dans les délais fixés par le crédit documentaire et de présenter les documents en stricte conformité aux termes et conditions du crédit documentaire. L'enjeu est important, car il s'agit d'un crédit de plus de 720 000 EUR.

Le départ d'Anvers le 30 novembre est conforme aux conditions du crédit car seule l'origine a été amendée (origine France au lieu de UK). La compagnie maritime est rassurée car elle bénéficie d'un engagement d'AGC UK de payer le fret à destination si le destinataire refusait de payer (18 750 EUR). Le B/L indiquera fret payable à l'arrivée. Toutes les conditions sont conformes au crédit.

7. Envoi impératif des tracteurs sur le bateau du 30 novembre

Ce type de situation est assez classique. L'acheteur ne donne pas d'instructions d'expédition alors que le bénéficiaire doit les connaître pour obtenir les documents indispensables à la réalisation du crédit. Il est alors nécessaire de faire partir la marchandise coûte que coûte. Mais le bénéficiaire n'a pas droit à l'erreur car la banque émettrice va chercher par tous les moyens à se défaire en trouvant des irrégularités dans les documents.

Techniquement l'expédition par Anvers est conforme au crédit qui autorise le transbordement et le départ de tout port européen. AGC France a géré l'opération de façon magistrale : pré acheminer et expédier le matériel dans un temps record et fournir les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit.

8. Irrégularités dans les documents

En cas de présentation de documents irréguliers, la banque confirmante ne paiera pas, la banque émettrice sera aussi tentée de faire jouer l'article 16 C et de rejeter les documents sans même consulter son client, l'importateur chypriote, si elle considère que la relation commerciale est « morte ».

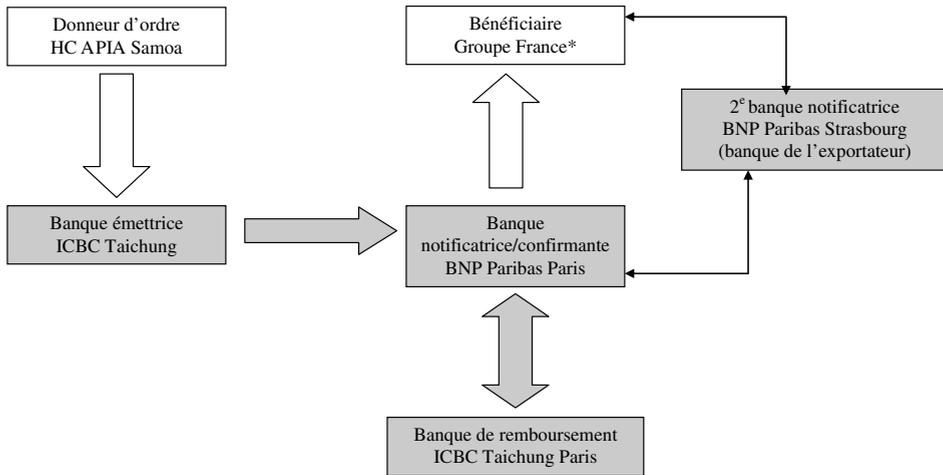
En cas de rejet des documents la société AGC n'aurait pas été payée mais serait toujours détenteur des documents aux caisses de la Bank of Cyprus à Chypre. Seule solution possible : récupérer le matériel et le réexpédier vers d'autres marchés à une filiale ou à un importateur.

On peut imaginer que l'attitude d'AGC UK a été motivée par le fait que le matériel expédié était en partie personnalisé.

16 Société Gebo Industries : crédit documentaire à l'export

1. Type de crédit documentaire

Crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable par négociation d'une traite à vue.



(*) Le donneur d'ordre n'a pas respecté le nom du bénéficiaire.

Il a fait indiquer Groupe France en pensant à Groupe Sidel Gebo France à Octeville (76).
ICBC Taichung est la banque émettrice.

Le donneur d'ordre est l'acheteur HC APIA SAMOA.

La BNP Paribas Paris est la banque notificatrice et confirmante.

La BNP Paribas Agence de Strasbourg est la banque de l'exportateur qui a le rôle de seconde banque notificatrice. Son rôle est accessoire dans la réalisation du crédit bien que, dans certains cas, quand la banque confirmante et la seconde banque notificatrice appartiennent au même groupe bancaire, la seconde banque notificatrice peut parfois être mandatée pour réaliser le crédit sous réserve de disposer d'un *back office* crédit documentaire.

ICBC Paris est la banque de remboursement, c'est la banque correspondante de la banque émettrice qui détient les fonds en euros. Dans le cas présent, il s'agit de la filiale en France de la LCBC.

Attention : Le nom du bénéficiaire devra être modifié selon l'annexe 1 (Gebo Industries au lieu de Groupe France).

2. Analyse des exigences documentaires

Factures commerciales en 4 exemplaires.

2/3 B/L à l'ordre de la banque émettrice ICBC (le 3^e original sera envoyé par courrier express directement à l'acheteur).

Liste de colissage en 3 exemplaires.

Certificat du bénéficiaire attestant avoir envoyé un jeu de documents par courrier express directement à l'acheteur.

Certificat d'origine.

Copie du fax du bénéficiaire envoyé au donneur d'ordre donnant les informations sur l'expédition... (le fax doit être envoyé au donneur d'ordre et à la banque émettrice dans les 2 jours de la date d'expédition).

Une traite tirée sur la banque confirmante.

Pour la partie mise en service : certificat d'acceptation technique (Procès-verbal de réception provisoire) signé par les deux parties.

Le point 3 des conditions spéciales rubrique 47 A indique que le paiement se décompose en 3 tranches :

- 25 % d'acompte contre une facture d'acompte et une traite ;
- 65 % de la facture contre les documents indiqués en 46 A ;
- 10 % contre une traite et un certificat d'acceptation technique signé par les deux parties (acheteur et vendeur).

3. Point 3 du crédit et clauses financières du contrat

La comparaison du point 3 du crédit documentaire et des conditions financières du contrat commercial permet de constater que le crédit documentaire n'a pas inséré la clause relative à l'éventuelle impossibilité pour le bénéficiaire de présenter le certificat d'acceptation technique.

En effet, pour différentes raisons et entre autre la défaillance du donneur d'ordre dans le respect de ses obligations contractuelles, **l'exportateur peut être dans l'impossibilité de mettre en service la ligne d'embouteillage** (exemple défaut dans la fourniture électrique, infrastructure non-conforme aux cahiers des charges fixés par le fournisseur pour recevoir la ligne d'embouteillage, malgré la livraison des équipements, l'exportateur est dans l'impossibilité de mettre en service en raison de troubles politiques...). L'exportateur serait privé de 10 % du contrat ce qui représente une fraction importante en termes de trésorerie.

4. Solutions de sécurisation possibles

Une des astuces consiste à prévoir que le solde du contrat soit débloqué mais pour protéger les intérêts de l'acheteur une nouvelle garantie de bonne fin, appelable à première demande doit être mise en place par le bénéficiaire en faveur de l'acheteur par l'intermédiaire d'une banque. Dans la pratique, c'est la garantie de bonne exécution ou de bonne fin qui est modifiée par augmentation du montant garantie. Le montant passe de 10 à 20 % du contrat.

Plusieurs points devraient être amendés :

- L'identité du bénéficiaire Gebo Industries.
- La date limite de validité du crédit en rubrique 31D qui n'est pas compréhensible (erreur de saisie de la banque émettrice et que la banque confirmante a immédiatement relevé en faisant une demande d'éclaircissement).
- Il manque une virgule ou un point dans le montant (rubrique 32 B).
- Autre point de détail : la traite doit indiquer une clause qui comporte le texte suivant : *drawn under documentary credit... issued by Bank of Taiwan* (il s'agit de l'ancienne appellation de l'ICBC). Dans la mesure où un amendement est sollicité, il est préférable de faire modifier tout ce qui est nécessaire car c'est le même prix !

5. L'identité des intervenants

Le donneur d'ordre : HC APIA SAMOA Thailand (l'identité du donneur d'ordre doit être vérifiée par rapport au contrat commercial pour éviter toute irrégularité).

Le bénéficiaire : Gebo Industries au lieu de GROUPE France (selon annexe 1).

La banque émettrice : ICBC Taichung.

Remarque complémentaire : Initialement le crédit devait être envoyé chez ICBC Paris, filiale française de la banque asiatique. Cependant, le bénéficiaire voulait impérativement que le crédit arrive chez BNP Paribas qui proposait de confirmer à un tarif très compétitif et d'autre part, il est de l'intérêt du bénéficiaire de disposer d'un engagement

d'une banque déconnectée du risque pays et du risque banque. Par ailleurs en confirmant le crédit, la BNP s'engage sur le contrôle des documents et assume le risque technique. Le risque technique est le risque pour la banque confirmante de reconnaître les documents conformes bien qu'ultérieurement la banque émettrice trouve des irrégularités.

17 Société Lear Automotive SA : lettre de crédit stand-by

1. Avantages et inconvénients de la LCSB pour Lear Automotive SA

La lettre de crédit stand-by est une garantie de paiement qui est conditionnelle. La mise en jeu résulte du non-paiement de l'acheteur et de la présentation par le vendeur (le bénéficiaire) des documents requis conformes aux conditions et termes de la LCSB.

Avantages : moins chère que le crédit documentaire, plus facile à gérer sur le plan administratif, plus de souplesse dans la relation entre l'acheteur et le vendeur, couvre 100 % du risque de non-paiement.

Les inconvénients de la LCSB : certains acheteurs refusent de les mettre en place en faveur de leur fournisseur car ils estiment qu'il s'agit d'un chèque en blanc.

La LCSB n'est pas opérationnelle avec tous les pays du monde.

Le refinancement des LCSB est plus difficile que celui des crédits documentaires.

Comparaison entre crédit documentaire et LCSB

Le crédit documentaire est plus cher, plus contraignant mais offre plus de garantie à l'acheteur (le donneur d'ordre) et permet plus facilement au bénéficiaire de se refinancer lorsque le crédit documentaire est à usance, c'est-à-dire comporte une échéance de paiement.

Comparaison entre remise documentaire et LCSB

La remise documentaire n'est pas une garantie de paiement. Son coût est faible mais elle doit être réservée avec des clients réguliers dans des pays à faible risque et avec qui l'exportateur a des intérêts économiques réciproques car un des risques majeurs est la non-levée des documents de l'acheteur auprès de la banque présentatrice et le risque de non-paiement dans le cas d'une remise documentaire par acceptation (rejet de la traite à l'échéance).

Comparaison entre assurance-crédit et LCSB

L'assurance-crédit qui est relativement peu onéreuse est donnée dans le cadre d'une police d'assurance-crédit qui impose au vendeur de soumettre à autorisation tous les clients pour obtenir un encours autorisé. L'assureur-crédit ne donne pas un encours automatiquement. La quotité garantie est souvent de 90 % alors que la LCSB garantit à 100 % la créance dans la limite du montant garanti.

En cas de contentieux ou de litige commercial, l'assureur-crédit retarde son indemnisation jusqu'au règlement du litige à l'amiable ou par voie judiciaire.

L'assureur-crédit indemnise qu'au-delà d'un délai de carence de plusieurs mois (entre 2 et 6 mois)...

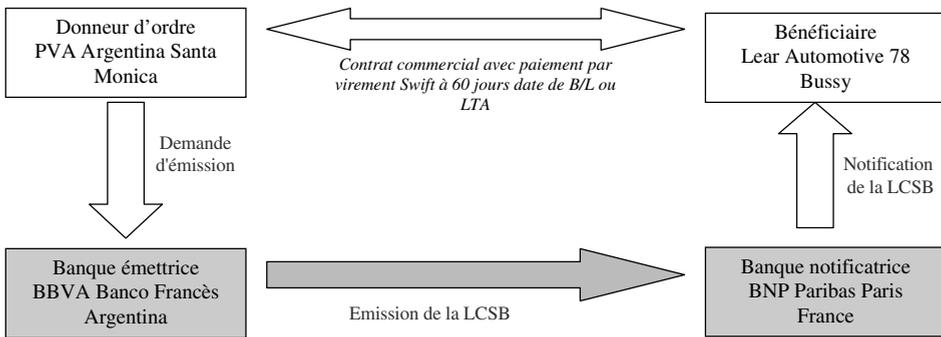
2. Schéma de la lettre de crédit stand-by avec l'Argentine

Nota : Erratum il faut lire date limite de validité 15 décembre 2009 et non 2004.

Il s'agit d'une lettre de crédit stand-by émise par la BBVA Argentina en faveur de Lear Automotive sur ordre de PVA Argentina. La LCSB est notifiée par BNP Paribas France. Le montant est de 300 000 USD. La LCSB n'est pas confirmée. L'exportateur Lear supporte le risque Argentine. La LCSB est réalisable par paiement à vue aux caisses de la banque émettrice. Ceci est logique car la LCSB n'est pas confirmée. Les documents exigés sont assez classiques :

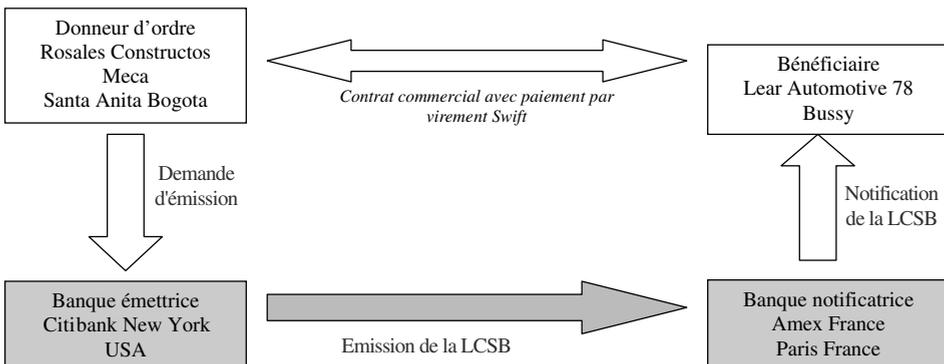
- Certificat du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé du donneur d'ordre PVA Argentina, passé 15 jours de l'échéance normale.
- Copie du document de transport.
- Copie des factures indiquant que la marchandise est payable à 60 jours date de document de transport.
- Certificat du bénéficiaire certifiant ne pas avoir de conflit commercial avec le donneur d'ordre (l'acheteur argentin).

La particularité de ce crédit est d'incorporer une période de franchise de 15 jours. La BBVA ne paie que si le bénéficiaire fait sa déclaration de non-paiement au-delà de 15 jours de l'échéance de paiement. La BBVA impose ce délai pour ne pas être conduite à payer alors que l'acheteur aurait éventuellement payé par le biais d'un autre canal bancaire.



3. Comparaison de la LCSB avec l'Argentine et celle avec la Colombie

La LCSB émise par Citibank peut être qualifiée de LCSB « off shore ». Elle est émise par une banque américaine. Elle est irrévocable non confirmée. L'exportateur n'est plus en risque sur la Colombie mais sur les États-Unis, donc risque pays et risque bancaire nuls. La confirmation n'est plus nécessaire. La LCSB est soumise aux règles des ISP 98 et non des RUU 600. Il s'agit d'un corps de règles dédié aux LCSB, moins contraignant et plus souple au niveau du contrôle des documents.

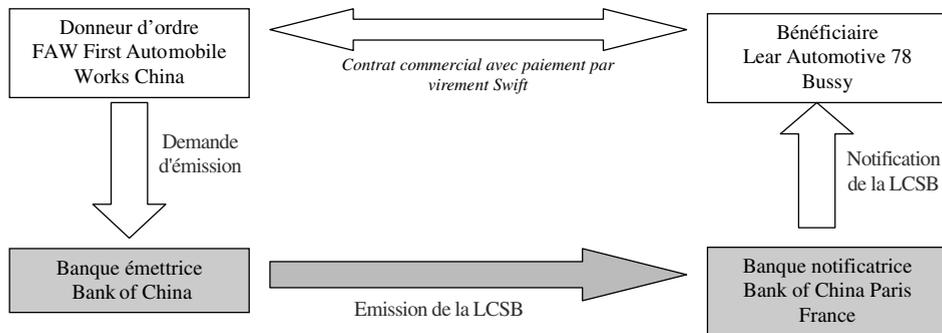


4. Commentaire de la LCSB sur la Chine

Le montage de la LCSB est assez classique. La LCSB n'est pas confirmée mais le risque Bank of China et le risque Chine sont très faibles.

On note plusieurs clauses relativement peu fréquentes dans les LCSB :

- Le paiement sera fait net de toutes taxes, le bénéficiaire veut se protéger d'une fiscalité locale lors d'une éventuelle mise en jeu de la LCSB.
- En cas de retard d'expédition, dans la limite de 30 jours, la banque émettrice déduira du montant appelé 0,15 % par jour de retard calculé sur la valeur de l'expédition concernée. La banque émettrice doit disposer d'une copie du contrat pour appliquer les pénalités de retard.
- Il aurait été utile que la lettre de crédit stand-by incorpore les différentes dates d'expédition.
- Le montant de la LCSB sera réduit au fur et à mesure des paiements du donneur d'ordre. Il est préférable que le donneur d'ordre exécute ses virements par le biais du canal de la banque émettrice.



5. Blocage du paiement par le donneur d'ordre chinois

Le donneur d'ordre chinois ne peut pas empêcher le paiement. Seuls des documents non-conformes aux conditions du crédit documentaire empêchent le paiement.

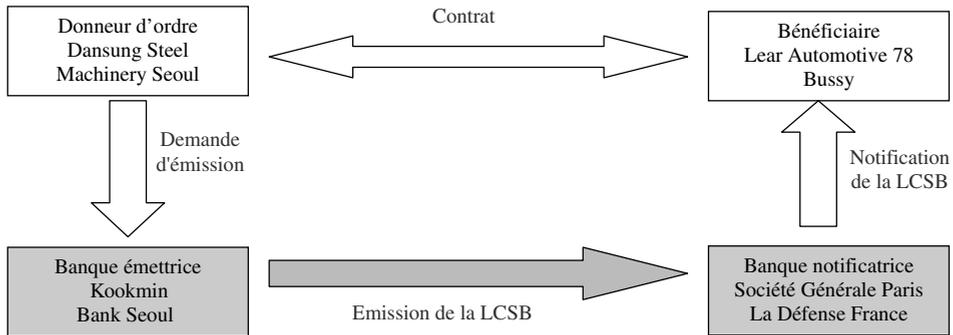
Afin de sécuriser sa transaction commerciale, l'acheteur chinois aurait dû exiger une inspection avant embarquement par une société spécialisée telle que SGS, Bureau Veritas... pour se prémunir de la livraison de marchandises non-conformes.

Pour l'acheteur chinois, la LCSB coûte moins chère, elle est plus souple et bien adaptée à un flux régulier ou un courant d'affaires périodiques.

Seule la fraude prouvée permet le blocage des fonds.

6. Commentaire de la LCSB émise par la Bank of Korea

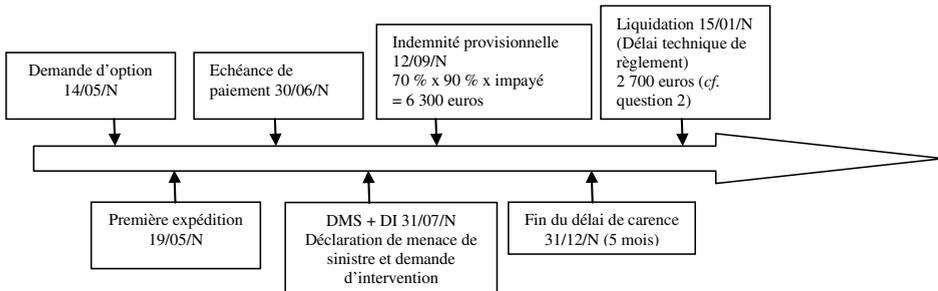
La LCSB est assez classique sur le plan documentaire. Les exigences sont très réduites. Ceci dénote un excellent climat de confiance entre le vendeur et l'acheteur. En cas de défaut de paiement de l'acheteur coréen, le vendeur pourra mettre en jeu la LCSB et se faire payer en présentant les documents requis aux caisses de la banque émettrice par le biais de la Société Générale. Cette LCSB couvre un courant d'affaires car elle intègre une clause de renouvellement automatique à sa date d'anniversaire avec la possibilité pour la banque coréenne de ne pas renouveler la LCSB sous réserve d'aviser le bénéficiaire 90 jours avant son échéance.



18 Société Bonbon Acidulé : Police Globaliance de Coface

1. Axe des temps

L'impayé est supérieur à 2 300 euros, le délai de carence est de 5 mois



2. Liquidation de Globaliance

Le 12/09/N l'exportateur va percevoir une indemnité provisionnelle de 70 % x 90 % x 10 000 euros, soit 6 300 euros.

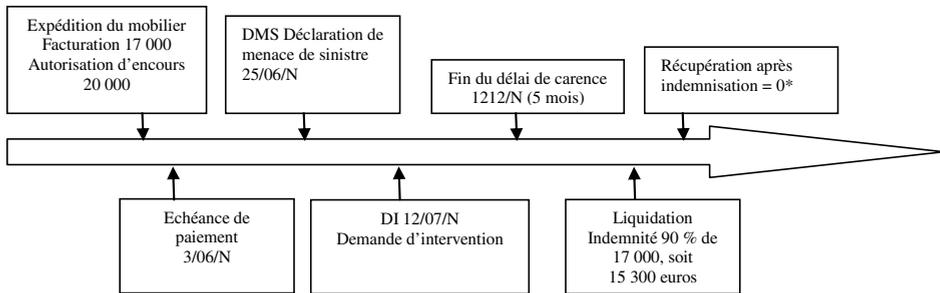
À la fin du délai de carence, elle perçoit le solde de l'indemnité soit 90 % x 10 000 – 6 300 = 2 700 euros.

19 Entreprise Barlux : Police Atradius

1. Avantages de la police globale

- Simplicité et souplesse dans la gestion.
- Coût modéré.
- Quotité d'indemnisation élevée : 90 %.
- Facilité d'obtention des encours par le biais de l'extranet de l'assureur-crédit.

2. Axe des temps de l'opération



(*) L'assureur récupère 14 300 auxquels il faut retrancher les frais d'avocat (1 200), il reste un solde de 13 100 euros.

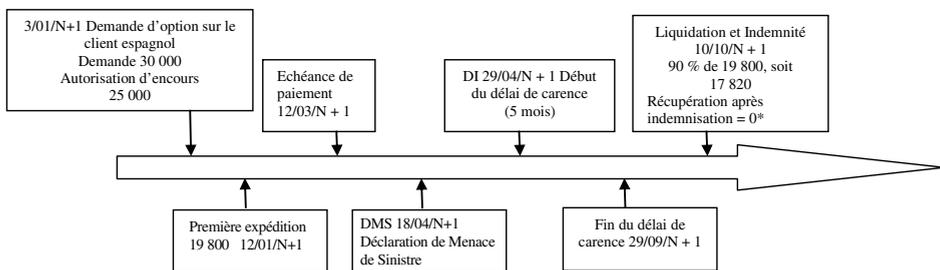
Si le solde est inférieur à l'indemnité initiale (15 300), il n'y a pas de récupération. Dans le cas contraire, l'assureur prévoit généralement de reverser le différentiel.

3. Perte totale

$17\ 000 - 15\ 300 = 1\ 700$ euros (soit 10 % qui représente la quotité non garantie).

20 Société Eurotech : Police Globaliance de Coface

1. Axe des temps de l'opération



(*) Récupération après indemnisation de 16 000 euros nets des frais d'avocat (1 300 euros). L'assuré n'a pas droit à une récupération complémentaire car $16\ 000 < 17\ 820$.

2. Perte réelle d'Eurotech

$10\ % \times 19\ 800$, soit 1 980 euros.

3. Perte en cas de dépassement de l'encours autorisé

Si la créance avait été de 30 000 mais l'encours de 25 000, l'entreprise aurait perçu 90 % de 25 000, soit 22 500 euros et elle aurait supporté une perte de 7 500 euros. Ce qui ferait descendre la quotité garantie à 75 % ($22\ 500/30\ 000$).

4. Délai d'indemnisation si le montant de l'impayé est de 2 000 euros

- Délai de carence de 2 mois au lieu de 5.
- Quotité garantie 90 % soit une indemnité de 1 800 euros.

5. Perte sur le client italien

- Créance de 4 500 euros.
- Quotité garantie sur clients non dénommés de 60 %.
- Indemnité : 2 700 euros.
- Perte de l'assuré : 1 800 euros.

21 Société Champagne Saint Louis : Cotation, LCSCB et assurance-crédit

1. et 2. Du prix FOB Anvers au prix détaillant TTC Séoul

Éléments	Détails du calcul	EUR	USD	unitaire en USD
Prix de vente EXW Reims	75 x 2 500 caisses	187 500,00	300 000,00	20,00
Empotage		200,00	320,00	0,02
Palettes perdues		55,00	88,00	0,01
Dédouanement export		145,00	232,00	0,02
Pré-acheminement		400,00	640,00	0,04
Mise à FOB		150,00	240,00	0,02
FOB Anvers		188 450,00	301 520,00	20,10
Fret maritime	2 200 USD	1 375,00	2 200,00	0,15
CFR Pusan		189 825,00	303 720,00	20,25
Assurance	3 % du CIF + 10 %	6 478,00	10 364,80	0,69
CIF/CIP Pusan		196 303,00	314 084,80	20,94
Déchargement à l'arrivée	300 USD	187,50	300,00	0,02
Post-acheminement	120 USD	75,00	120,00	0,01
Droits de douane	8 % du CIF	15 704,24	25 126,78	1,68
Taxe sur les alcools	2 USD par litre (bouteille = 0,75 l)	14 062,50	22 500,00	1,50
DDP Séoul HT à la consommation		226 332,24	362 131,58	24,14
Marge de l'importateur	15 % du CIF	29 445,45	47 112,72	3,14
Prix de vente de l'importateur au distributeur		255 777,69	409 244,30	27,28
Marge du distributeur	30 % de son prix de vente (taux de marque)	109 619,01	175 390,42	11,69
Prix de vente du distributeur HT = PA à l'importateur/0,7		365 396,70	584 634,72	38,98
Taxe à la consommation	10 % du PV du distributeur HT	36 539,67	58 463,47	3,90
Prix de vente au détail TTC		401 936,37	643 098,19	42,87

3. Calcul de l'encours si le délai de paiement est respecté (valeur en K USD)

Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
Encours en début de mois	0	80	140	130	130	170	190	170	150
Chiffre d'affaires prévisionnel	80	60	70	80	100	90	60	80	100
Encours avant règlement	80	140	210	210	230	260	250	250	250
Règlement	0	0	80	60	70	80	100	90	60
Encours après règlement	80	140	130	130	170	190	170	150	160

À titre indicatif, intégrons un retard de paiement de 15 jours par rapport à l'échéance normale. Il suffit de décaler le règlement d'un mois.

L'intérêt de la simulation réside dans le fait qu'en cas d'impayé il n'est pas certain que le vendeur puisse bloquer l'expédition qui est prête à partir.

Rappelons que par exemple les ventes de juin sont encaissées fin août, voire début septembre.

Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
Encours en début de mois	0	80	140	210	210	250	270	250	230
Chiffre d'affaires prévisionnel	80	60	70	80	100	90	60	80	100
Encours avant règlement	80	140	210	290	310	340	330	330	330
Règlement	0	0	0	80	60	70	80	100	90
Encours après règlement	80	140	210	210	250	270	250	230	240

Valeur en K USD.

Conclusion : l'encours minimal est de 260 K USD et pour plus de sécurité, il serait préférable que l'exportateur se protège à hauteur de 340 KUSD.

4. Avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by

L'entreprise dispose d'une couverture d'assurance-crédit pour 80 000 euros soit approximativement 128 000 USD.

La LCSB pourrait venir en complément de l'assurance-crédit.

Pour l'exportateur, les avantages sont :

- Coût plus faible.
- Mise en place annuelle ou semestrielle selon le contrat.
- Souplesse dans la gestion des commandes.
- Paiement direct par l'acheteur.
- Allègement de la charge de travail de l'administration des ventes export.
- LCSB peut être confirmée comme un crédit documentaire.
- Garantie de paiement à première demande documentaire.

Pour l'acheteur :

Avantages	Inconvénients
<p>Moins chère que le crédit documentaire. Plus souple. Adaptée au courant d'affaires avec une mise en place annuelle. Peut être adaptée en fonction des contraintes et quel que soit l'incoterm utilisé.</p>	<p>Il faut que l'acheteur ait confiance dans son fournisseur pour éviter les tirages abusifs. Moins de contrôle dans les documents.</p>

5. Texte type d'une lettre de crédit stand-by

Projet de LCSB émise par BANK OF AMERICA sur ordre de l'acheteur WA Beverages.

40 A FORM DE CREDIT	IRREVOCABLE STANDBY
31 C DATE D EMISSION	XXXXXX
31 D DATE ET LIEU DE VALIDITE	XXXXXX (**) AT OURS COUNTERS
51 D BANQUE DU DONNEUR D ORDRE	BANK OF AMERICA LOS ANGELES UNITED STATES
50 DONNEUR D ORDRE	WA BEVERAGES INC LOS ANGELES
59 BÉNÉFICIAIRE	SOCIETE CHAMPAGNE ST LOUIS REIMS FRANCE
32 B DEVISE MONTANT	USD 200 000 (*)
39 B MAXIMUM	NOT EXCEEDING
41 D UTILISABLE CHEZ .. PAR	BANK OF AMERICA LOS ANGELES BY PAYMENT
42 A EFFETS A	SIGHT
42 D TIRES SUR	BANK OF AMERICA LOS ANGELES
49 INSTRUCTION DE CONFIRM	WITHOUT
72 INFORMATION ENTRE BQ	PLEASE RELAY TO YOURS OFFICE AT AGENCE PARIS OPERA 75001 FRANCE
47 B CONDITIONS PARTICULIÈRES	WE HEREBY ESTABLISH IN YOUR FAVOUR OUR IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR XXXX COVERING SALE OF CHAMPAGNE PAYABLE AT 60 DAYS END OF MONTH BY DIRECT SWIFT TRANSFER THIS SBLC IS AVAILABLE WITH BANK OF AMERICA BY PAYMENT AGAINST PRESENTATION OF THE ORIGINAL OF THIS LETTER OF CREDIT AND DRAFTS AT SIGHT DRAWN ON BANK OF AMERICA LOS ANGELES ACCOMPAGNED BY THE DOCUMENT (S) DETAILED BELOW : - BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT WA BEVE- RAGES INC LOS ANGELES HAS FAILED TO PAY INVOICES PAST DUE FOR FIFTEEN (15) DAYS TO EXPORTER - COPY OF BILL OF LADING INDICATED THE DATE OF SHIPMENT ON BOARD - COPY OF UNPAID INVOICES
	DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY DHL COURRIER
	THIS LCSB IS SUBJECT TO THE ISP 98 ICC PUB NR 590

(*) Le besoin de couverture varie de 240 à 360 K USD selon le niveau de sécurité souhaité. Compte tenu de l'encours d'assurance crédit de 128 K USD, le montant de la LCSB doit varier de 112 à 222 K USD. Une LCSB de 200 K USD devrait répondre aux besoins de l'exportateur.

(**) **Huit** ou **douze mois** de la date d'émission du crédit documentaire. Il serait intéressant de disposer d'une clause de renouvellement automatique de la LCSB soit incorporée dans le texte de la garantie afin de couvrir les ventes de fin semestre ou de fin d'année.

22 Société Front Porch Digital : *open account* import ou remise documentaire

1. Les différentes techniques de paiement à l'import

Paiement d'avance avec ou sans la constitution par le fournisseur étranger d'une garantie de restitution d'acompte.

Open account : l'importateur français règle son fournisseur étranger après expédition selon un des moyens de paiement négociés (virement Swift et plus rarement chèque ou traite).

Remise documentaire : L'importateur doit aller lever les documents auprès de la banque présentatrice (généralement son banquier). Ce dernier lui remet les documents contre paiement immédiat ou acceptation d'une traite. Grâce aux documents (entre autre le *bill of lading* en maritime), l'importateur peut prendre la marchandise au port.

Crédit documentaire : c'est l'engagement irrévocable d'une banque, la banque émettrice, généralement celle de l'acheteur, de payer à vue ou à usance un bénéficiaire (le fournisseur étranger) une certaine somme contre présentation de documents conformes aux termes et conditions du crédit. L'engagement est limité dans le temps.

La LCSB : engagement irrévocable d'une banque de payer un fournisseur étranger si le donneur d'ordre (l'acheteur) n'a pas effectué son règlement direct à son fournisseur à l'échéance de paiement.

2. Négociation des conditions de paiement

L'*open account* et remise documentaire ne mobilisent pas de ligne de crédit chez le banquier. En effet, l'*open account* signifie que le fournisseur accorde un délai de paiement à son client avec ou sans garantie annexe (assurance-crédit ou garantie bancaire par exemple).

La remise documentaire permet aussi à l'acheteur de contracter sans apporter dans un premier temps la preuve de sa solvabilité. En effet, la remise documentaire n'engage pas les banques à payer – ni la banque remettante ni la banque présentatrice. Les banques sont uniquement mandatées de transmettre les documents à l'acheteur contre engagement de paiement à vue (documents contre paiement) ou contre engagement de paiement à échéance (documents par acceptation). Le fait que la traite ne soit pas avalisée n'oblige pas l'acheteur à négocier avec sa banque une ligne d'aval, c'est-à-dire une ligne de crédit dont les encours sont limités.

3. Négociation d'un crédit documentaire

L'importateur qui souhaite la mise en place d'un crédit documentaire import ou d'une garantie bancaire de paiement en faveur d'un fournisseur, doit dans un premier temps faire mettre en place une ligne de crédit. Le « back office » de la banque ne peut mettre en place les engagements par signature (crédit documentaire, garantie ou aval) que si des lignes de crédit ont été mises en place. L'importateur doit contacter sa banque et plus précisément son *chargé d'affaires entreprise* afin que ce dernier monte le dossier pour le comité de crédit. Ce dernier statuera sur le montant des lignes accordées en fonction des garanties apportées par l'entreprise (bilan et autres états financiers, sûretés personnelles voire sûretés réelles. Pour des montants de ligne modestes (< à 20 000 ou 50 000 euros respectivement) le chargé d'affaires et le directeur d'agence peuvent accorder les lignes sans passer par le comité de crédit. Les montants de délégation des collaborateurs sont fixés par la banque mais rentrent dans le cadre d'une procédure très réglementée en interne.

Sûreté personnelle : caution personnelle du dirigeant, lettre d'engagement d'une société mère, garantie d'une autre banque.

Sûreté réelle : délégation en faveur de la banque sur une police d'assurance, nantissement sur un compte titres et en dernier ressort gage espèces (c'est-à-dire fonds bloqués sur un compte séquestre).

La ligne de crédit mise en place limite les autres concours bancaires que l'entreprise pourrait solliciter. D'autre part, la banque prend une commission d'engagement pour rémunérer sa prise de risque.

4. Ligne de crédit et montant des achats

Le tableau ci-après présente l'évolution de l'encours sur la base d'un achat mensuel de 50 K€ payables à 60 jours fin de mois.

Paiement à 60 jours fin de mois						
Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Encours dû début de mois	0	50	100	100	100	100
Achat	50	50	50	50	50	50
Encours dû après expédition	50	100	150	150	150	150
Règlement au fournisseur fin de mois	0	0	50	50	50	50
Encours dû fin de mois	50	100	100	100	100	100

On constate que le montant des encours de crédit documentaire atteint 150 au bout de la 3^e expédition.

Pour respecter les contraintes fixées, plusieurs possibilités sont envisageables :

- Accepter de régler à 30 jours fin de mois au lieu de 60 jours fin de mois comme le montre le tableau ci-après.

Paiement à 30 jours fin de mois						
Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Encours dû début de mois	0	50	50	50	50	50
Achat	50	50	50	50	50	50
Encours dû après expédition	50	100	100	100	100	100
Règlement au fournisseur fin de mois	0	50	50	50	50	50
Encours dû fin de mois	50	50	50	50	50	50

- Accepter de verser un acompte d'un tiers du montant de la commande. Le montant de chaque crédit documentaire sera de 34 K€ avec un acompte de 16 K€.
- Négocier de passer rapidement du crédit documentaire à la remise documentaire.
- Demander au fournisseur de recourir à l'assurance-crédit s'il a déjà souscrit une police d'assurance-crédit...

23 Société Touton SA : risques liés à l'importation et techniques de paiement

1. Tableau des risques pays

Pays	Situation géopolitique intérieure	Situation géopolitique de la sous-région (pays environnants) source d'instabilité	Situation financière Notation de 1 à 7 1 pas de risque 7 risque très élevé	Ports d'expédition possibles
Cote d'Ivoire	—	+	7	Abidjan
Nigeria	—	-	5	Apapa
Éthiopie	-	—	5	Pas de port/ Djibouti
Kenya	—	—	5	Mombasa
Indonésie	+	+	4	Jakarta/Surabaya
Sri Lanka	-	+	5	Colombo
Vietnam	++	++	3	Haifong
Madagascar	+	+	6	Tamatave

2. Assurance couvrant le risque de non-livraison

Les assureurs offrent depuis longtemps des polices d'assurance couvrant les risques pays tant pour les exportateurs, les investisseurs et les importateurs.

On pourra citer : Unistrat www.unistrat.com ; les Lloyds, Hiscox, Willis, AIG... commercialisés par les courtiers tels que Gras Savoye, Aon, Marsh...

Coface réfléchit à un produit d'assurance pour couvrir le risque de non livraison de matières premières (import) en liaison avec des contrats export en aval.

3. Comparaison remise et crédit documentaire

	Remise documentaire	Crédit documentaire
Avantages	Ne mobilise pas de ligne de crédit Peu onéreux Simple à mettre en place L'acheteur garde le contrôle de la levée des documents	Constitue une garantie de paiement pour le fournisseur étranger qui sera enclin à privilégier un contrat dont le paiement est garanti Permet d'incorporer dans le crédit des clauses contractuelles importantes qui vont contraindre le fournisseur à respecter le contrat (moyens de pression importants) Plus aisé d'obtenir un financement sous forme de crédit de campagne si l'opération est déjà montée sous crédit documentaire
Inconvénients	Plus difficile d'obtenir du fournisseur le respect scrupuleux des termes du contrat (en outre le délai de livraison et la production de certains documents importants pour l'importateur) L'importateur a moins de possibilités de vérifier la qualité de la marchandise	Nécessité de mettre en place une ligne de crédit Coût du crédit documentaire élevé pour les opérations de faibles montants Commission d'engagement Ralentissement de la circulation des documents pour des importations en provenance de pays proches* ou qui arrivent en aérien

(*) possibilité d'utiliser la technique du pli cartable.

24 Société King Prawn SARL : remise documentaire import

1. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

	Crédit documentaire	Remise documentaire
Avantages	<p>Constitue une garantie de paiement pour le fournisseur étranger qui sera motivé à honorer plus rapidement une commande dont le paiement est garanti</p> <p>Permet d'incorporer dans le crédit des clauses contractuelles importantes qui vont contraindre le fournisseur à respecter le contrat (moyens de pression importants). Ce point est primordial dans le cas de marchandise périssable ou de contraintes commerciales et logistiques en aval</p> <p>Plus aisé pour l'importateur d'obtenir un financement sous forme de crédit de campagne si l'opération est déjà montée sous crédit documentaire</p>	<p>Ne mobilise pas de ligne de crédit</p> <p>Peu onéreux</p> <p>Simple à mettre en place</p> <p>L'acheteur garde le contrôle de la levée des documents</p>
Inconvénients	<p>Nécessité de mettre en place une ligne de crédit</p> <p>Coût du crédit documentaire élevé pour les opérations de faibles montants</p> <p>Commission d'engagement à négocier</p> <p>Ralentissement de la circulation des documents pour des importations en provenance de pays proches (*) ou qui arrivent en aérien</p>	<p>Plus difficile d'obtenir du fournisseur le respect scrupuleux des termes du contrat (en outre le délai de livraison et la production de certains documents importants pour l'importateur). Cette technique ne doit pas être utilisée pour les premières affaires avec un nouveau fournisseur</p> <p>L'importateur dispose de moins de possibilités de vérifier la qualité de la marchandise</p>

(*) possibilité d'utiliser la technique du pli cartable

2. Demande d'ouverture du crédit documentaire

Demande d'émission de crédit documentaire import pour des importations de biens et marchandises

Donneur d'ordre (nom et adresse complète) King Prawn SARL France	Banque émettrice CRÉDIT COOPÉRATIF 33 rue des Trois Fontanot 92000 NANTERRE Tél. 01 47 24 87 72 - Fax : 01 47 24 89 25
Date de la demande : 10/09/2008	Bénéficiaire (nom et adresse complète) Fournisseur Malgache Madagascar
Crédit documentaire transférable : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	Devise et montant EUR 116 400 max Tolérance en % +/- (de 0 à 10)

Demande d'émission de crédit documentaire import pour des importations de biens et marchandises (suite)

Confirmation du crédit documentaire par la banque du bénéficiaire : <input checked="" type="checkbox"/> Requise (si votre fournisseur la demande) <input type="checkbox"/> non requise	Date et lieu d'expiration du crédit documentaire : 31/10/2008 (hypothèse date limite d'expédition + 21 jours)
Expéditions partielles : <input checked="" type="checkbox"/> Autorisées <input type="checkbox"/> non autorisées Sous préavis au donneur d'ordre et accord de ce dernier confirmé par fax (copie du fax à joindre avec les autres documents) Marchandises voyageant par container <input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non	Crédit documentaire réalisable auprès de (nom de la banque du donneur d'ordre ou de celle du bénéficiaire selon le cas) BMOI, filiale de BNP Paribas
Transbordements <input type="checkbox"/> Autorisés <input checked="" type="checkbox"/> non autorisés	Modalités de paiement : <input type="checkbox"/> par paiement à vue <input type="checkbox"/> par paiement différé <input checked="" type="checkbox"/> négociation <input type="checkbox"/> acceptation
Marchandises (brève description sans détail excessif) : 20 000 kg de King Prawn taille 70 mm +/- 5 mm (congelé) en cartons de 4 kg nets – Origine Madagascar au prix de 5,82 EUR le kg en CIF Le Havre	contre présentation des documents précisés ci-après <input checked="" type="checkbox"/> et la traite du bénéficiaire à 60 jours date de B/L.....
Lieu d'embarquement / d'expédition / de prise en charge : Tamatave Madagascar	Au plus tard le 10/10/2008 à destination de : Le Havre France
Prise en charge de l'assurance par : <input type="checkbox"/> le donneur d'ordre <input type="checkbox"/> le transitaire <input checked="" type="checkbox"/> autre (à préciser) fournisseur ou transitaire malgache	Conditions de vente : <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FOB/FCA <input type="checkbox"/> CFR/CPT <input checked="" type="checkbox"/> CIF/CIP <input type="checkbox"/> Autres incoterms : (à préciser) CIF Le Havre
Liste non exhaustive des documents à exiger pour la réalisation du crédit documentaire :	
<input checked="" type="checkbox"/> Original de la facture commerciale en 4. exemplaires + 2 copies <input type="checkbox"/> Jeu complet de connaissance clean on bord marqué freight collect */ freight prepaid * émis par compagnie CGM-CMA établi à l'ordre de... Crédit Coopératif, notify... SDV Le Havre et King Prawn SA indiquant fret prépayé indiquant marchandises voyageant en conteneur 20 pieds reefer température - 25 °C Liste de colisage : – Certificat de poids du transitaire SDV Tamatave. – Certificat d'origine émis par chambre de commerce. – Certificat sanitaire émis par autorité sanitaire malgache indiquant le numéro d'agrément CEE de la ferme d'aquaculture. – Certificat d'analyse indiquant entre autre le taux de mercure et certifiant la conformité avec les dernières normes sanitaires européennes CE 45875 du 12/05/2007. – Certificat d'assurance tous risques + SRCC + TPND + WR + frozen meat Clauses indiquant aucune exclusion de risque ni aucune franchise et payable en France. – Attestation du bénéficiaire certifiant avoir faxé les documents d'expédition dans les 3 jours du départ du navire au donneur d'ordre (00 33 1 42 58 xx xx), le recipissé de l'envoi du fax sera joint.	
Les documents doivent être présentés au plus tard dans les... 21.... jours après la date d'émission du/des document(s) de transport, mais dans la période de validité du crédit documentaire.	

Demande d'émission de crédit documentaire import pour des importations de biens et marchandises (suite)

Instructions supplémentaires :

- Tous les frais bancaires en France sont à notre charge, les autres frais bancaires en dehors de France sont à la charge du bénéficiaire.
- Tous les frais bancaires sont à notre charge.
- Tous les frais bancaires sont à la charge du bénéficiaire.

Conditions spéciales :

En cas de retard de livraison, jusqu'à 10 jours acceptables sous déduction d'une remise de 1 % par jour (à préciser)

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRRÉVOCABLE conformément aux instructions ci-dessus (cochées d'une croix dans les cases choisies).

Le crédit documentaire sera soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (Révision 2007, Publication n° 600 de la Chambre de Commerce Internationale de Paris) dans la mesure où celles-ci sont applicables et aux conditions précisées ci-dessus

Il est bien entendu que nous vous dégageons, ainsi que votre correspondant, de toutes responsabilités en ce qui concerne l'authenticité, l'exactitude, la valeur des documents présentés et des retards éventuels dans la transmission, la perte ou la mutilation desdits documents, ainsi que des conséquences qui pourraient résulter de l'indication de renseignements erronés ou incomplets dans notre demande d'ouverture de crédit documentaire.

Vous accepterez l'ensemble des documents du bénéficiaire, tels que ceux-ci vous seront transmis et sans que vous ayez à vérifier la nature, la quantité, la valeur et la conformité des marchandises expédiées.

Comme d'usage, tous les risques inhérents aux transports, chargements, déchargements et transbordements de la marchandise seront à notre charge.

Nous vous autorisons d'ores et déjà à débiter notre compte n° xxxxxxxx dans vos livres lors de la réalisation de ce crédit documentaire.

FACULTATIF

Nous vous autorisons à débiter notre compte devise à l'échéance

Veillez effectuer ce jour une couverture de change à terme.

....10/09/2008.....

Cachet et signature(s) autorisées

du donneur d'ordre

* Rayer les mentions inutiles

3. Justification des conditions de l'annexe 2

Les conditions du crédit	Commentaire
20 000 kg de King Prawn taille 70 mm +/- 5 mm (congelé) en cartons de 4 kg nets – Origine Madagascar au prix de 5.82 EUR le kg en CIF Le Havre en conteneur 20 pieds reefer	Detail de la marchandise commandée afin d'éviter tout litige La précision est importante (Cartons de 4 kg nets et non 10 comme prévu dans la proforma) Taille des crevettes avec marge de tolérance
Température – 25 °C le B/L devant l'indiquer sur bateau conférence CGM - CMA uniquement avec date limite d'expédition : 1 mois à partir de l'ouverture du crédit	Température – 25 °C afin de garantir une chaîne du froid parfaite et éviter les dommages sur la marchandise Compagnie maritime imposée CGM CMA en raison de sa fiabilité et de sa bonne réputation Date limite d'expédition 1 mois à compter de la date d'ouverture du crédit documentaire
par crédit documentaire irrévocable et non confirmé réalisable par paiement différé à 60 jours date de B/L	Initialement crédit prévu non confirmé, mais le fournisseur a souhaité un crédit confirmé pour se refinancer plus facilement
Certificat de poids du transitaire SDV Tamatave	Vérification du poids par un transitaire
B/L émis par compagnie CGM-CMA uniquement à l'ordre du Crédit Coopératif, notifié SDV Le Havre et King Prawn SA indiquant fret prépayé	B/L émis par CGM CMA à l'ordre de Crédit Coopératif indiquant la partie à aviser à l'arrivée (SDV pour assurer le suivi logistique)
Certificat d'origine émis par chambre de commerce Certificat sanitaire émis par autorité sanitaire malgache indiquant le numéro d'agrément CEE de la ferme d'aquaculture Certificat d'analyse indiquant entre autre le taux de mercure et certifiant la conformité avec les dernières normes sanitaires européennes CE 45875 du 12/05/2007	Documents exigés pour se garantir de l'origine et la qualité sanitaire
Certificat d'assurance tous risques + SRCC + TPND + WR + frozen meat Clauses indiquant aucune exclusion de risque ni aucune franchise et payable en France	Achat en CIF Le Havre, le fournisseur doit fournir un certificat d'assurance. L'acheteur est en risque depuis le port de départ, le certificat doit couvrir tous les risques dont ceux propres aux produits congelés
En cas de retard de livraison, jusqu'à 10 jours acceptables sous déduction d'une remise de 1 % par jour	Pénalités en cas de retard de livraison pour contraindre le fournisseur à respecter les délais contractuels
Attestation du bénéficiaire certifiant avoir faxé les documents d'expédition dans les 3 jours du départ du navire au donneur d'ordre (00 33 1 42 58 xx xx), le récépissé de l'envoi du fax sera joint	Exigence de l'acheteur pour organiser la logistique à l'arrivée
Transbordement interdit Expédition partielle autorisée si accord préalable du donneur d'ordre par fax (copie du fax joint à la remise)	Transbordement signifie risque de rupture de charge. Si le transbordement peut être évité, cette solution est préférable surtout pour des produits périssables Expéditions partielles autorisées sous réserve de l'accord de l'acheteur qui veut cadrer les livraisons par rapport à ses besoins (revente en France des crevettes)

4. La confirmation du crédit documentaire import

Le fournisseur malgache a souhaité la confirmation non pas pour se prémunir du risque pays France ou du risque bancaire Crédit Coopératif mais pour obtenir un paiement irrévocable de la part de la BMOI surtout s'il souhaite obtenir une avance sous forme d'escompte du crédit documentaire (appel : le crédit est réalisable par négociation d'une traite à 60 jours date de B/L).

5. Sinistre sur la marchandise

Si la marchandise arrive endommagée au Havre, la banque émettrice sera tenue d'honorer son engagement de remboursement de la banque confirmante malgache si les documents présentés sont conformes. Il y a une déconnexion totale entre l'engagement du crédit documentaire et la marchandise.

La seule solution possible mais peu utilisée est de prévoir qu'en cas de marchandise défectueuse à l'arrivée, contre présentation d'un certificat sanitaire prouvant la non-conformité sanitaire des produits établie par le service vétérinaire des douanes dans les 2 ou 3 jours de l'arrivée de la marchandise au port du Havre, la banque émettrice exigera le remboursement (si le crédit est réalisable par paiement à vue) ou refusera de payer ou rembourser à échéance. Cette clause n'est pas facile à faire accepter au bénéficiaire et n'est envisageable que si l'achat est DDU Le Havre.

25 Société Neuve Cou : crédit documentaire import

1. Commentaire du message Swift et schéma

Crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable chez Bank of China à Pékin (BKCHCNBJ92A- adresse Swift de la Bank of China) par paiement différé à 90 jours date de B/L.

Le montant est de 211 323,60 USD (+/- 5 %).

Le montant est en USD, une couverture de change est-elle nécessaire ?

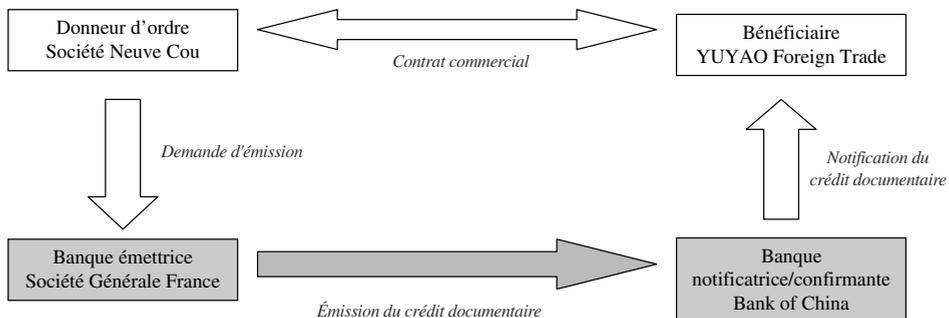
La marchandise part de China (Ningbao) à destination du Maroc (Casablanca) avec transbordement autorisé au plus tard le 5 janvier 2006 couvrant des accessoires de décoration pour la maison selon une facture proforma n° YU25110A et une commande n° 1254 du 28 novembre 2005 en CIF Casablanca (l'offre du fournisseur chinois était en CFR Casablanca).

Les documents exigés sont assez classiques

On note cependant quelques particularités.

Le fournisseur chinois veut un crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cela est utile pour obtenir plus facilement un financement auprès de la banque chinoise car le crédit est réalisable par paiement différé à 90 jours.

Les frais en dehors de France sont pour le bénéficiaire chinois, entre autre les frais de confirmation (ce qui est normal) et les frais d'annulation de crédit documentaire. Cette précaution est utile lorsque l'on travaille avec des nouveaux fournisseurs chinois qui n'hésitent pas à renoncer à une commande acceptée s'ils trouvent de meilleurs débouchés ou si leurs usines sont en sur activité.



Le délai de présentation des documents par le bénéficiaire est limité à 15 jours afin que l'importateur français récupère les documents auprès de la SG dans des délais raisonnables et avant l'arrivée du navire au Maroc. On note cependant que le fournisseur chinois compte généreusement 50 jours de transit time entre la Chine et le Maroc.

2. Commentaire du certificat d'assurance

Certificat émis par CHINA United Property Company.

Assuré : le fournisseur chinois.

Montant assuré : 110 % du CIF.

Indication du port de départ et d'arrivée et le nom du navire.

Couvrant tous les risques + SRCC + WR selon les Institute Cargo Clauses A of London 1981 + risques de mines.

« A » signifie tout risques.

Il indique la référence au numéro du crédit documentaire.

Les indemnités sont payables en Chine et non en France.

Commentaire : le certificat d'assurance a été endossé à l'ordre de l'acheteur, ou de la banque émettrice ou *to order* pour permettre à chaque maillon de la chaîne du crédit de pouvoir bénéficier, si besoin, de la couverture d'assurance.

Il aurait été souhaitable que l'acheteur exige « claims are payable in France » pour gérer le sinistre et l'indemnisation en France exclusivement.

3. Avarie sur la marchandise et paiement du crédit

En cas d'avarie, et si les documents étaient réguliers, sans réserve lors de la réalisation du crédit documentaire, la banque émettrice SG devra rembourser la Bank of China qui aura payé à l'échéance de 90 jours date de B/L.

Il y a déconnexion entre l'engagement bancaire et la marchandise. C'est pour cette raison qu'il est impératif d'assurer la marchandise. L'importateur est en risque depuis le bastinage du navire au port chinois. Le certificat d'assurance couvre le risque d'avarie en cours de transport. Si la marchandise arrive endommagée, après constat par un commissaire aux avaries, l'assureur devra indemniser l'acheteur. On note que le certificat indique comme assuré le fournisseur chinois mais ce dernier l'a endossé lors de la remise des documents à la banque chinoise (endossement à ordre, à l'ordre de la banque émettrice ou à l'ordre de l'acheteur selon les instructions du crédit et les pratiques qui varient d'un pays à l'autre).

26 Société Funboard : crédit documentaire import

1. Demande d'ouverture de crédit documentaire import

From BNP Paribas.

To Korean International Investment Bank.

We hereby issue our irrevocable credit number 868689.

In favor of Fusan Sea Sun, Chi dong Fu lug 567 Fusan Korea.

Applicant : Société Funboard.

Amount : max 800 000 USD CIF Le Havre Incoterm 2000 ICC Pub 560.

Validity : 5 December N, at our counters in France for presentation of documents and payment.

Available at sight against presentation of the following documents :

- Signed commercial invoice in three copies.
- Certificate of origin issued by chamber of commerce or equivalent.
- Directions of use and a service manual.
- Insurance policy or certificate endorsed in blank for 110 % of CIF value (covering all risks including war risks).
- Full set of clean on board ocean bills of lading (minimum three original copies), made out to the order of BNP Paribas marked freight prepaid notify Danzas Le Havr ae France, indicating name of vessel, date of arrival (ETA) and number of containers.
- Partial shipment and transshipment not allowed.
- Shipment from any Korean port at least the 20th November N.
- This credit covers 8 000 professional skateboards as proforma invoice number 546/908 dated xxx.
- All banking charges out of France are for the beneficiary' account.
- Please notify this credit without adding your confirmation...
- Please forward us the original and duplicate of documents in separately registered air-mail and express courier indicating our number of L/C...

2. Amendement et lieu de réalisation

Toute modification du crédit documentaire passe par le donneur d'ordre c'est-à-dire Funboard. Le donneur d'ordre acceptera de procéder aux amendements sous réserve qu'ils ne sont pas sources d'un préjudice commercial ou financier. Dans ce dernier cas Funboard peut négocier l'acceptation des amendements par une remise de prix par exemple. En effet, si un retard de livraison nécessite un amendement, Funboard peut se retrouver à devoir payer de son côté des pénalités de marché à son client final.

Le coût des amendements est de l'ordre de 100 euros. Dans le cas présent, il serait normal que le bénéficiaire en supporte la charge.

La banque émettrice a un droit de regard sur les demandes d'amendement. Elle procède à leur émission pour autant que son niveau de risque ne soit pas modifié. Dans le cas contraire, la demande d'amendement peut être soumise à une autorisation du département des engagements (augmentation du montant du crédoc par exemple) ou tout simplement refusée (montage technique risqué tel que transbordement autorisé alors que le crédit documentaire prévoyait transbordement interdit pour des denrées périssables ou de très fortes valeurs).

La réalisation du crédit auprès d'une banque coréenne est une exigence normale de la part du fournisseur coréen. En faisant réaliser le crédit aux caisses de la banque notificatrice, le fournisseur bénéficie du contrôle des documents par la banque coréenne et la possibilité que cette dernière avance les fonds si les documents sont réguliers et si la banque émettrice est réputée. Il s'agirait d'une avance de fonds sauf bonne fin.

L'acheteur pense qu'en indiquant que le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice (BNP Paribas Paris), il aura plus de poids pour faire bloquer les paiements. Il s'agit d'une mauvaise interprétation. La banque émettrice doit respecter sa signature et si les documents sont réguliers, elle se doit de payer.

Pour sécuriser son achat Funboard pourrait utiliser les services d'une société d'inspection et exiger dans le crédit un certificat d'inspection établi par un tiers de confiance (SGS, Bureau Veritas, Cotecna, Intertrek, ITS...).

27 Société Pania : crédit documentaire import

1. Commentaire d'un message MT 700 crédit documentaire import

Il s'agit d'une importation de fleurs artificielles en provenance de Thaïlande pour un montant de 70 705,68 USD.

Achat en FOB port thaïlandais pour départ sur navire PNO NEDLINES.

Crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable auprès de toute banque en Thaïlande par paiement à vue (*by payment*).

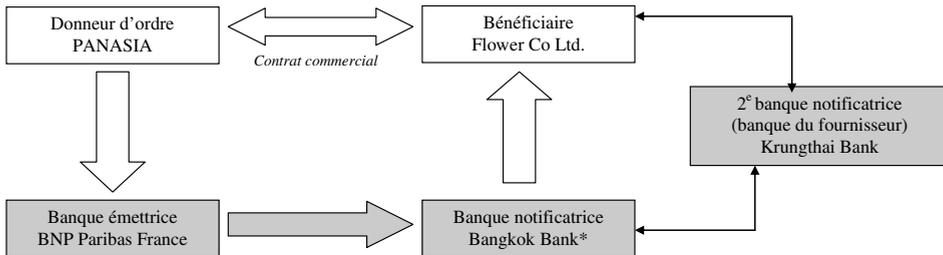
Départ de Thaïlande à destination du Havre au plus tard le 30 avril 2007.

Documents requis :

- Facture commerciale.
- Liste de colisage.
- B/L (jeu complet) à ordre et endossé en blanc émis par PNO et indiquant en partie à aviser l'acheteur français Pania.
- Certificat d'origine ou certificat d'origine form A.

Notons que le délai de présentation des documents a été raccourci pour le fournisseur thaïlandais (11 jours au lieu de 21).

2. Schéma de l'opération



(*) La banque notificatrice, Bangkok Bank, peut transmettre le crédit à Krungthai Bank ou le garder. Elle a droit de toute façon aux commissions de notification. Sachant que le crédit est réalisable toute banque en Thaïlande, il appartient au bénéficiaire de voir s'il souhaite utiliser la Bangkok Bank ou la Krungthai Bank pour réaliser le crédit.

3. Clauses protectrices à insérer dans un crédit documentaire

La clause usuelle consiste à indiquer dans la rubrique 47 du message Swift, qu'en cas de retard de livraison (sachant que la marchandise a été achetée FOB port thaïlandais) l'expédition devra être réalisée par le fournisseur thaïlandais en aérien à ses frais selon l'incoterm CPT ou CIP Paris CDG. Un plafonnement du retard peut être judicieux 2 à 3 semaines par exemple.

Par ailleurs, l'acheteur peut ajouter en plus des pénalités journalières de retard de livraison de 0,25 % à 1 % généralement plafonnées à 10 % du contrat. Il s'agit d'un problème de négociation.

28 Société Batex : crédit documentaire import

1. Établissement de la demande d'ouverture

Demande d'ouverture de crédit documentaire

CACHET DU CLIENT donneur d'ordre Société BATEX 12, rue d'Aboukir 75001 Paris	S P E C I M E N	DEMANDE D'OUVERTURE DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE adressée à : Crédit Lyonnais Agence de : WA 810
---	-----------------	---

Veuillez ouvrir par courrier télécommunication un **CRÉDIT DOCUMENTAIRE** selon les termes ci-dessous :

FORME DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE <input type="checkbox"/> révocable <input checked="" type="checkbox"/> irrévocable <input type="checkbox"/> transférable VALIDITÉ jusqu'à _____ à (lieu de validité) : _____ BÉNÉFICIAIRE : PAKEEXPORT Ranan Str. 122 Karachi Pakistan	S P E C I M E N
MONTANT 90 000 USD <input checked="" type="checkbox"/> maximum FOB Karachi <input type="checkbox"/> environ* (soit un écart de 10 % ± Article 43a des Règles et Usances).	
RÉALISABLE <input type="checkbox"/> aux caisses de votre correspondant <input checked="" type="checkbox"/> aux caisses de Pakisbank. PO BOX 3456 Karachi Pakistan	
Par <input checked="" type="checkbox"/> paiement à vue <input type="checkbox"/> paiement différé à _____ jours après <input type="checkbox"/> acceptation de traite à _____ jours après <input type="checkbox"/> tirée sur <input type="checkbox"/> votre correspondant	
Expéditions partielles <input type="checkbox"/> autorisées <input checked="" type="checkbox"/> interdites Transbordement <input type="checkbox"/> autorisé <input checked="" type="checkbox"/> interdit Assurance couverte par acheteur _____ Expédition/Embarquement au plus tard le 13/10/N de Karachi à destination de Marseille FRANCE	
MARCHANDISES (nature, quantité, prix unitaire, conditions selon incoterms2000) (Brochure 560 Incoterms 2000) 10 000 chemises selon proforma 4545 du 09/09/N	
DOCUMENTS REQUIS : <input checked="" type="checkbox"/> Facture commerciale en 5 exemplaires <input checked="" type="checkbox"/> Document de transport <input checked="" type="checkbox"/> Jeu complet de connaissements maritimes nets à bord, mention fret payable à destination <input type="checkbox"/> Lettre de transport aérien indiquant date et numéro du vol, numéro du Crédit Documentaire <input type="checkbox"/> Duplicata de lettre de voiture ferroviaire <input type="checkbox"/> Lettre de voiture routière internationale (CMR) mentionnant le numéro du camion transporteur <input checked="" type="checkbox"/> Liste de colisage en 2 exemplaires établie(s) à l'ordre de/ou consigné(e) à l'adresse de Crédit Lyonnais Paris WA 810 France <input checked="" type="checkbox"/> Facture proforma signée par le donneur d'ordre notify ATM Marseille Téléx ATMAR 188456 mentionnant <input checked="" type="checkbox"/> fret payable à destination <input type="checkbox"/> fret payé	
- Document d'assurance <input type="checkbox"/> Police/certificat d'assurance négociable, soit endossé en blanc, soit au porteur, couvrant les risques suivants :	
- Autres documents (voir NOTA au Verso) · Certificat d'origine visé par Chambre de commerce de Karachi · Certificat d'inspection de l'agent Mohamed Khan Shi Tous les documents doivent porter le numéro du crédit documentaire et la date limite de validité.	
Tous frais hors de France charge <input type="checkbox"/> Donneur d'Ordre <input checked="" type="checkbox"/> Bénéficiaire Délai présentation documents : 21 jours après la date d'émission du document de transport (sans indication le délai sera de 21 jours - article 47a des Règles et Usances).	
Bénéficiaire à avis : <input type="checkbox"/> avec confirmation de la banque notificatrice <input checked="" type="checkbox"/> sans confirmation	
<input type="checkbox"/> Conditions spéciales au verso (facultatif) Notify 72 h avant expédition de Karachi	

* si montant «environ», ajouter éventuellement cette mention au regard de la quantité ou du prix unitaire.

2. Irrégularités et attitude de la banque pakistanaise

La banque pakistanaise va constater une irrégularité.

En effet la date limite d'expédition avant le 13 octobre N donc jusqu'au 12 octobre N.

Or le B/L est émis le 12 octobre N mais le *on board* est daté du 17 octobre N.

La banque réalisatrice au Pakistan ne pourra pas certifier la stricte conformité des documents aux conditions et termes du crédit. Elle enverra à la banque émettrice les documents à l'encaissement (dans le cadre du crédit documentaire et non dans le cas de la remise documentaire). En définitif, elle ne paiera pas à vue car le crédit est réalisable par paiement différé à 30 jours date de B/L.

Si elle était sollicitée par le fournisseur, la Banque pakistanaise refuserait aussi d'avancer les fonds tant que les documents n'auront pas été reconnus conformes par la banque française à moins de mettre en place une ligne de découvert ou de facilité de trésorerie.

3. Irrégularités et attitude de la banque française

La banque française ira chercher la levée des réserves auprès du donneur d'ordre Batex.

Soit le donneur d'ordre accepte l'irrégularité et signe une levée des réserves soit il refuse de lever les réserves.

Dans le premier cas, la banque va lui transmettre les documents et le débitera à l'échéance (30 jours date de B/L).

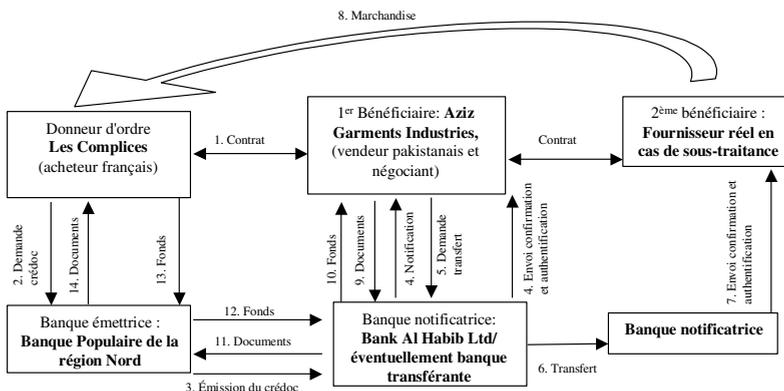
Dans le second cas, une période de négociation va commencer entre le fournisseur et l'importateur qui aboutira dans la grande majorité à un compromis mais parfois à une situation de blocage.

29 Société les Complices : crédit documentaire import

1. Schéma de l'opération d'importation

C'est un crédit documentaire irrévocable transférable et non confirmé, réalisable par négociation d'une traite à vue tirée sur la Banque Populaire et utilisable auprès de toute banque au Pakistan.

Le délai de présentation des documents est de 21 jours à compter de la date d'émission du document de transport. La date d'ouverture du crédit : 28/10/2004. La date de validité : 05/02/2005 au Pakistan.



La marchandise : Textile selon un détail (les données ont été partiellement occultées pour respecter la confidentialité des affaires).

Les documents requis : facture commerciale, liste de colisage, licence export, un jeu de connaissance maritime (B/L), certificat d'origine « form A » afin que l'importateur bénéficie d'avantages préférentiels liés à l'origine, certificat d'inspection émis par le fournisseur, certificat de conformité signé par une personne représentant le service qualité et achat de l'importateur.

Commentaire : sachant que c'est un crédit documentaire transférable, les Complices veulent s'assurer de la réception de la marchandise dans les délais convenus.

Ce crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (vendeur, premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert). Celui-ci répond à deux objectifs :

- sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant
- financer l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit

Dans ce crédit transférable, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est « exportateur » et, à ce titre, est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison et de la préparation des documents.

N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.

2. Commentaire de la rubrique 47 B et intérêt de la clause additionnelle

- Acceptation des documents des parties tierces.
- Interdiction des documents datant avant l'ouverture du crédit.
- **Si la marchandise n'a pas encore été envoyée avant la date limite d'envoi de la marchandise en maritime, celle-ci devra être envoyée en aérien, à partir de n'importe quel aéroport au Pakistan vers l'aéroport Paris Roissy CDG sous l'Incoterm : CPT aéroport Paris Roissy CDG.**
- Présentation d'un document de transport aérien émis à l'ordre de la Banque Populaire Nord de Paris.

Les Complices ont fait incorporer cette clause afin de s'assurer du respect des délais de livraison de la marchandise. Dans le cas où il y aurait un retard de production et que la marchandise n'ait pas été envoyée dans les délais, le fournisseur doit expédier en aérien à ses frais. Il aurait été judicieux d'indiquer une durée maximale de 15 jours de retard afin que l'importateur puisse neutraliser son impact commercial. En effet, l'expédition était initialement prévue en maritime. En cas de retard, l'envoi en aérien dans les 15 jours permettra de le compenser.

30 Société Couzon : choix entre mobilisation de créance et affacturage

1. La solution la plus économique

Chiffre d'affaires annuel de 15 millions d'euros.

Les clients règlent à 90 jours en théorie mais dans la pratique à 125 jours.

L'encours moyen théorique du poste client serait donc de 15/4 soit 3,75 millions d'euros.

Dans la pratique, le délai réel d'encaissement est de 125 jours soit un encours du poste client de $15 \times 125/360 = 5,2083$ millions d'euros.

Dans l'hypothèse où l'entreprise utiliserait l'affacturage, l'encours réel serait de 3,75 millions d'euros car le délai client repasserait de 125 à 90 jours (gain de 35 jours).

Tableau comparatif (valeurs en K EUR)

		Escompte		Affacturage
	CA	15 000,00		15 000,0
	Délai réel	125,00		90,00
	Encours	5 208,33		3 750,00
Répartition	Financement			
4 000,00	5,00%	200,00	5,40%	202,50
1 208,00	7,00%	84,56		
			Frais de gestion	12,00
	Prime Atradius			
	0,60 % du CA	90,00	1,00 % du CA	150,00
	Recouvrement Frais de personnel	36,00	70 % d'économie	10,80
	Total	410,56		375,30

* 2 € × 12 mois × 500 clients/1 000

On constate que l'affacturage apporte une économie de 35 K Eur

2. Moyens de financement à court terme et avantages et inconvénients de l'affacturage

Avance en devises : permet de couvrir le risque de change et de bénéficier d'un financement en devises à un taux Libor qui peut s'avérer plus intéressant que le taux Euribor. C'est le cas actuellement du CHF, JPY ou de l'USD mais pas du GBP ou du CAD ou de l'AUD.

Vente à terme assortie d'une MCNE, le plus souvent appelée par les banquiers Cession Dailly étranger : permet de couvrir le risque de change sans pouvoir profiter d'une évolution favorable du cours de change. Le taux de la MCNE est fonction du taux Euribor + la marge de la banque escompteuse.

L'affacturage : il s'agit d'un transfert de créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminué des frais et commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit si l'exportateur a souscrit dans son contrat d'affacturage une couverture d'assurance crédit.

Avantages	Inconvénients
Elimine le risque d'impayé Soulage le besoin de trésorerie de l'exportateur (appelé adhérent) Simplifie la gestion administrative des exportations	Coût en baisse depuis dix ans mais reste assez élevé pour les entreprises qui n'ont pas une marge confortable. Parfois mal perçu des acheteurs qui ne veulent pas être soumis à l'intervention du factor dans la relation acheteur- fournisseur

31 Société Gallec : escompte de traites

1. Escompte avec recours

Lorsque le banquier escompte, il pratique le plus souvent un escompte avec recours. Cela signifie qu'en cas de non-paiement à l'échéance, le banquier n'assume pas le risque de non-paiement, il récupère les fonds en débitant le compte de l'exportateur ou en imputant les sommes dues sur un compte d'attente dans le cadre d'une ligne de découvert ou de facilité de caisse.

2. Distinction entre les traites avalisées et non avalisées

Pour le banquier, l'escompte avec recours signifie que le risque de contrepartie est sur son client qui lui a remis les traites. Cependant, la probabilité que les traites reviennent impayées modifie la perception du risque. Ainsi si le client de la banque remet des traites avalisées par une banque de 1^{er} rang, le banquier escompteur considère que son risque est moindre car en cas de rejet des traites pour défaut de provision, la banque qui a donné son aval, devra se substituer au débiteur défaillant. Or la signature d'une banque est généralement une excellente garantie.

3. Escompte et assurance-crédit

Le fait que certaines opérations soient couvertes par une police d'assurance-crédit est une information intéressante pour le banquier. En effet, dans le cadre d'une opération d'escompte, il pourra exiger une délégation de la police d'assurance crédit afin d'être subrogé dans les droits à indemnité de l'exportateur.

4. Opérations préalables à une opération d'escompte

Avant d'effectuer un escompte sur des traites en devises étrangères, la banque effectue une opération de couverture à terme afin de figer la valeur de la créance en euros.

5. Calcul de la recette nette après escompte

Effets	Nominal	Échéance	jours de grâce	nb de jours	Escompte à 6 %	Autres commissions	Total agios	net encaissé
1	23 000,00	120	4	124	475,33	15,00	490,33	22 509,67
3	7 000,00	60	4	64	74,67	15,00	89,67	6 910,33
4	26 000,00	90	4	94	407,33	15,00	422,33	25 577,67
	56 000,00							54 997,67

Les autres commissions sont plafonnées à 15 euros pour chaque effet

32 Société Bains Plus : crédit de campagne

1. Détermination du besoin de financement

Opérations	Date de facturation	Montant Achat en EUR	Montant Vente en EUR	Décaissement fin janvier	Décaissement fin février	Décaissement fin mars	Encaissement mai	Encaissement juin	Encaissement juillet
Achats Chine	12/01/2008	1 230 000			1 230 000				
Achat Pakistan	30/12/2007	670 900		670 900					
Achat Inde	22/01/2008	560 700			560 700				
Achat Turquie	11/12/2007	329 100		329 100					
Achat Tunisie	13/02/2008	339 300				339 300			
Achat Maroc	17/02/2008	470 000				470 000			
Vente GL	06/03/2008		560 000					560 000	
Vente Print.	16/03/2008		740 000					740 000	
Vente Carrefour	26/03/2008		1 200 000					1 200 000	
Vente Grossiste 1	06/04/2008		450 000						450 000
Vente Grossiste 2	26/04/2008		440 000						440 000
Vente Grossiste 3	26/02/2008		680 000				680 000		
VPC 1	11/04/2008		1 100 000						1 100 000
		3 600 000	5 170 000	1 000 000	1 790 700	809 300	680 000	2 500 000	1 990 000
				Besoin de financement			Dégagement de trésorerie		

Nota : il n'y a aucun encaissement ni décaissement au mois d'avril.

2. Coût du financement

Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Découvert début de mois	0	1 000 000	2 790 700	3 600 000	3 600 000	2 920 000	420 000
Découvert fin de mois	1 000 000	2 790 700	3 600 000	3 600 000	3 600 000	2 920 000	420 000
Encaissement	0	0	0	0	680 000	2 500 000	1 990 000
Découvert fin de mois après encaissement	1 000 000	2 790 700	3 600 000	3 600 000	2 920 000	420 000	- 1 570 000
Intérêts (taux mensuel 0,5 %)	5 000	13 954	18 000	18 000	14 600	2 100	

Le découvert de fin janvier (1 000 000) va perdurer tout le mois de février et les intérêts sont payables en début de période (début février).

Le découvert de fin février (2 790 000) va perdurer tout le mois de mars et les intérêts sont payables en début de période (début mars)...

Total des intérêts liés aux besoins de financement : **71 654 euros**.

Les achats cumulés s'élèvent à : 3 600 000.

Les ventes cumulées s'élèvent à : 5 170 000.

D'où une marge brute de 1 570 000 euros avant déduction des frais de gestion, de logistique... Le coût financier lié au décalage entre les achats et les ventes 71 654 euros restent acceptables compte tenu des montants traités $71\,654 / 1\,570\,000 = 4,56\%$ (impact des coûts financiers sur la marge brute).

33 Société BGM : avance en devises à l'export

1. Montant disponible en dollars américains sur la créance chilienne

ADE = 85 000 USD.

Intérêts précomptés : $85\,000 \times 3\% \times 120/360 = 850$ USD.

Montant emprunté net d'intérêts = 84 150 USD.

Le montant est destiné à financer une importation. Cependant si l'exportateur devait convertir ce montant en euros, la recette serait égale à :

$0,999 \times 84\,150 / 1,5530 = 54\,131,26$ euros.

2. Montant de la créance américaine convertie en euros

$200\,000 \times 0,999 / 1,6030 = 124\,641,30$ EUR

34 Société Fujinon Santé : conversion de change

		Devises	USD	JPY	GBP	CHF
Référence	Tarif en EUR FCA Montrouge	Cours de change	1,600	165,000	0,700	1,640
Scan 100	42 000		67 200,00 (a)	6 930 000,00	29 400,00	68 880,00
Scan 300	54 200		86 720,00	8 943 000,00	37 940,00	88 888,00
Scan 600	69 300		110 880,00	11 434 500,00	48 510,00	113 652,00
Scan 800	89 500		143 200,00	14 767 500,00	62 650,00	146 780,00

(a) $42\,000 \times 1,60$

35 Société Omyacolor : conversion de change et escompte

1. et 2. Créances export

Voir tableau ci-contre

Créances	Montant	Devises	Échéance	Cours spot	points de terme	Cours à terme	contre-valeur en EUR	Escompte	Net encaissé
USA	152 000	USD	30	1,6020	- 0,0022	1,5998	95 011,88	380,05	94 631,83
Japon	12 000 000	JPY	60	163,4000	- 0,0163	163,3837	73 446,74	587,57	72 859,17
Japon	6 700 000	JPY	120	163,4000	- 0,0330	163,3670	41 011,95	656,19	40 355,76
GB	14 500	GBP	30	0,7060	0,0010	0,7070	20 509,19	82,04	20 427,16
GB	5 000	GBP	60	0,7060	0,0020	0,7080	7 062,15	56,50	7 005,65
GB	34 890	GBP	120	0,7060	0,0042	0,7102	49 127,01	786,03	48 340,97
Dubai	75 250	USD	60	1,6020	- 0,0045	1,5975	47 104,85	376,84	46 728,01
							333 273,77	2 925,22	330 348,55

Dettes en devises étrangères

Dettes	Montant	Devises	Échéance	Cours spot	Points de terme	Cours à terme	Contre-valeur en EUR
Chine	98 000	USD	60	1,6000	- 0,0045	1,5955	61 422,75
Chine	15 450	USD	120	1,6000	- 0,0090	1,5910	9 710,87
USA	38 000	USD	90	1,6000	- 0,0068	1,5932	23 851,37
							94 984,99

36 Société Spirax : conversion de change

Remarque : pour tous les exercices sur le risque de change, les calculs sont réalisés avec les cours de change à 4 décimales près ; l'étudiant pourra trouver des calculs légèrement différents s'il ne conserve que deux décimales.

Partie 1 : Points de terme

1. Moyens de couverture du risque de change

La participation à un AOI fait naître un risque de change incertain. Deux techniques sont envisageables : une police Coface du type Nègo ou Nègo avec Intéressement ou l'option de change de type américaine qui peut être dénouée à tout moment.

À titre indicatif, l'offre est faite à 480 000 USD sur la base d'un cours budgété de 1,60 soit une recette budgétée de 300 000 EUR pour un coût de revient de 271 000 EUR.

2. Recette nette prévisionnelle

Date d'entrée en vigueur du contrat : 1^{er} octobre 2008.

Date de livraison : fin mars 2009 – paiement 30 jours plus tard (fin avril 2009).

Date de mise en service : fin mai 2009 – paiement 30 jours plus tard (fin juin 2009).

À compter du 1^{er} octobre 2008, le matériel sera payé fin avril 2009 (7 mois).

Le montage sera payé fin juin 2009 (9 mois).

Montant	Échéance en mois	Cours spot	Déport	Cours à terme	Contre-valeur en EUR
450 000	7	1,6824	- 0,0160	1,6664	270 043,21
30 000	9	1,6824	- 0,0212	1,6612	18 059,24

Soit un total de 288 102,44 EUR.

Sachant que le coût de revient est de 271 000 EUR, cela laisse une marge de 17 102,44 EUR soit 6 % du prix de vente net.

3. Conséquences pour l'exportateur du non-respect des dates de livraison

En cas de non-respect des dates, la couverture à terme peut être prorogée avec un calcul par le banquier des déports au jour le jour qui risque de réduire la marge bénéficiaire de l'entreprise. Si le dérapage des délais est très important, c'est la marge bénéficiaire qui peut disparaître.

Partie 2 : calcul des cours à terme

Devise	JPY	USD	CHF
Montant	16 000 000	320 000	480 000
cours de la devise	160,0000	1,6000	1,4000
taux d'intérêt de la devise	1,50 %	4,00 %	1,50 %
taux d'intérêt de l'euro	5,00 %	5,00 %	5,00 %
durée	90	90	180
Cours à terme	158,6173	1,5960	1,3879
Contre-valeur en euros	100 871,73	200 495,05	345 845,93
Commissions de change 0,1 %	100,87	200,50	345,85
Net de commissions	100 770,86	200 294,55	345 500,09

37 Société Smoby : ADE et vente à terme et escompte

1. Résultat de l'ADE

Emprunt en devises d'une somme X telle que majorée des intérêts au taux LIBOR USD elle représente 500 000 USD à échéance de 120 jours.

$$X + 4,80 \% X \times 120/360 = 500\ 000$$

$$X = 500\ 000 / 1,0160 = \mathbf{492\ 126\ USD}$$

Sur la base du cours spot (1,5960), la contre-valeur en euros est égale à 308 349,60 euros.

Commissions de change 308,35 EUR.

Net encaissé : 308 041,25 EUR

2. Comparaison entre vente à terme assortie d'une MCNE et ADE

Calcul de la contre-valeur en euros sur la base du cours à terme à 120 jours.

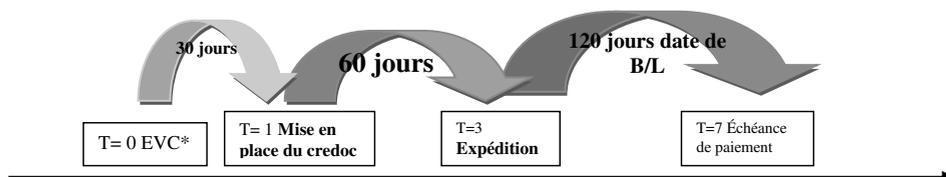
Devise	USD
Montant	500 000
Cours de la devise	1,5960
Durée	120
points de terme (100 points)	- 0,01
Cours à terme	1,5860
Contre-valeur en euros	315 258,51
Commissions de change 0,1 %	315,26
Net de commissions	314 943,25

Application de la MCNE

$$314\ 943 - (314\ 943 \times 6 \% \times 120/360) = \mathbf{308\ 644\ EUR}$$

On constate que la vente à terme assortie d'une MCNE donne un meilleur résultat que l'ADE.

38 Société Seribo : vente à terme et ADE



EVC = entrée en vigueur du contrat.

2. Montant net perçu par l'exportateur

- Cours comptant 1,7020
- Cours à l'échéance des 120 jours (7 mois à compter de $t = 0$) = $1,7020 + 0,0195 = 1,7205$

Montant encaissé :

$$780\,000 \times 20\% / 1,7020 = 96\,656,87 \text{ EUR}$$

$$780\,000 \times 80\% / 1,7205 = 362\,685,27 \text{ EUR}$$

Soit un total de **459 342,14 EUR**

3. Marge prévisionnelle

$459\,342,14 - 444\,000 = 15\,342,14 \text{ EUR}$ soit 3.34 % du prix de vente.

4. Techniques de financement des exportations (de biens d'équipement)

- Avance en devises à l'export.
- MCNE ou cession Dailly.
- Forfaiting.
- Éventuellement leasing ou crédit-bail international.

5. Recette nette avec vente à terme et escompte

Si l'entreprise pratique la MCNE à la date de réalisation du crédit, cela revient à escompter 120 jours avant l'échéance.

Valeur de la créance à l'échéance : **362 685,27 EUR.**

Taux de la MCNE : 6 %

Valeur nette encaissée après MCNE :

$$362\,685,27 - [362\,685,27 \times 6\% \times 120/360] = 355\,431,30 \text{ EUR.}$$

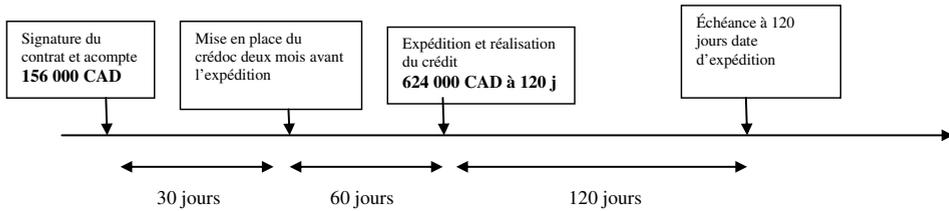
Dans ce cas, la somme cumulée reçue sera de **96 656,87 EUR + 355 431,30 EUR = 452 088,17 EUR**

6. Recette si l'exportateur utilise l'ADE

ADE : montant emprunté X tel que $X + 7,5\%X \times 120/360 = 624\,000 \text{ CAD}$ d'où

$$X = 608\,780,50 \text{ CAD.}$$

Somme encaissée à la date de réalisation du crédit sur la base du cours de change 1 EUR = 1,7532 CAD.



D'où $608\,780,50 \text{ CAD} / 1,7532 = 347\,239,69 \text{ EUR}$. Le résultat est moins favorable que celui obtenu avec la VT + MCNE car dans le cas de l'ADE, le cours de change à la date d'expédition s'est dégradé (l'euro s'est apprécié et donc le CAD a perdu de la valeur).

39 Société COMAU : couverture du risque de change et escompte

1. Calcul du montant perçu à échéance

Cours à terme à 180 jours.

$$1,5515 - 0,0228 = 1,5287.$$

Valeur à échéance sur la base du cours à terme : $4\,500\,000 \text{ CHF} / 1,5287 = 2\,943\,677,63 \text{ EUR}$.

Commissions de change 1 pour mille : 2 943 EUR.

Net après déduction de la commission de change : **2 940 733,96 EUR**

2. Montant après escompte au taux de 6 %

$$2\,940\,733,96 - 2\,940\,733,96 \times 6\% \times 180/360 = 2\,852\,511,19 \text{ EUR}$$

3. Résultat obtenu avec une ADE précomptée en CHF

Somme empruntée X tel que $X + 2\%X \times 180/360 = 4\,500\,000 \text{ CHF}$.

$$X = 4\,500\,000 / 1,01 = 4\,455\,455 \text{ CHF}.$$

La contre-valeur en euros est égale à $4\,455\,455 \text{ CHF} / 1,5515 = 2\,871\,701,93 \text{ EUR}$.

Soit **2 868 830,22 EUR** après déduction de la commission de change (1/1 000).

On constate que la couverture par l'ADE est plus intéressante que la couverture à terme avec MCNE ; ce résultat n'est pas très surprenant compte tenu du différentiel entre le taux du financement en CHF (2 %) et le taux de refinancement en euros (taux de 6 %).

4. Résultat obtenu avec une ADE précomptée en USD

X tel que $X + 3\%X \times 120/360 = 9\,850\,000 \text{ USD}$.

$$X = 9\,850\,000 / 1,01 = 9\,752\,475 \text{ USD}.$$

La contre-valeur en euros est égale à $9\,752\,475 \text{ USD} / 1,5940 = 6\,118\,240,43 \text{ EUR}$.

Commission de change 1/1 000.

Net encaissé : **6 112 122,19 EUR**.

5. Comparaison avec une vente à terme assortie d'une MCNE

Cours à terme : $1,5940 - 0,0156 = 1,5784$.

Le contrat de 9 850 000 USD a pour contre-valeur 6 240 496,70 EUR.

Commission de change 1/1 000.

Net de commission de change : **6 234 256,20 EUR**.

Application de la MCNE au taux de 6 % sur 120 jours :

6 234 256,20 - 6 234 256,20 × 6 % × 120/360 = **6 109 571 EUR**.

On constate que l'ADE est plus intéressante pour Comau que la vente à terme assortie d'une MCNE.

40 Société Medical System : change à terme avec intéressement

1. Résultat net de l'opération

Montant de l'opération	128 000 SGD	CIP Singapour	
Hypothèse de cotation EUR contre SGD	1,70	1,90	2,10
Cours garanti	1,95	1,95	1,95
Taux d'intéressement	40 %	40 %	40 %
<i>Différentiel de cours</i>	0,25	0,05	0
Participation à l'intéressement	0,10	0,02	0
Cours de change avec intéressement	1,85	1,93	1,95
Recettes hors commissions de change	69 189,19	66 321,24	65 641,02
Cout de revient	60 000,00	60 000,00	60 000,00
Marge brute	9 189,19	6 321,24	5 641,02

2. Recherche du cours de change donnant le même résultat que la couverture à terme

$$1,95 - (1,95 - X) \times 40 \% = 1,9092 \text{ d'où}$$

$$1,95 - 1,9092 = (1,95 - X) \times 40 \%$$

$$1,95 - 1,9092 - 1,95 \times 40 \% = -X \times 40 \%$$

$$-0,7392 = -0,4 \times X$$

$$0,7392 = 0,4 \times X$$

$$\text{D'où } X = 1,8480$$

Si 1 EUR = 1,8480 SGD, le résultat obtenu est identique à celui de la couverture à terme fixe avec 1 EUR = 1,9092 SGD.

$$\text{Vérification : } 1,95 - (1,95 - 1,8480) \times 40 \% = 1,9092$$

41 Société Thalès ATM : couverture de change avec cotation et option de change sur appel d'offres

1. Cotation DDU Ankara

Prix de vente EXW en EUR sur la base 1EUR = 1,60 USD	200 000,00
Colisage	1 384,00
Pré-acheminement et dédouanement	1 200,00
Transport (a) (880 x 3,20)	2 816,00
CPT Ankara	205 400,00
Assurance (CIP - CPT)	1 364,65
CIP Ankara (CPT/0,9934)	206 764,65
Post-acheminement	800,00
DDU Ankara en EUR	207 564,65

(a) calcul du poids taxable

Volume	5,28
Poids réel	0,38
poids volumique	0,88
poids taxable	880 kg

2. Cours de change de référence

Sur la base d'un prix d'offre de 327 200 USD et si le prix en euros est approché à 207 500 euros, cela induit un cours de change de référence de **1,5769 USD** pour un euro.

3. Prix d'exercice à choisir

Afin de maintenir la marge, il serait souhaitable de choisir un prix d'exercice de **1,56** cependant le coût de la prime sera assez élevé.

Un prix d'exercice de 1,58 permet de conserver l'essentiel de la marge pour un coût bien plus faible.

En effet, $327\ 000 / 1,56 = 209\ 615$ EUR (ce choix améliore la marge de plus 2 115 euros).

$327\ 000 / 1,58 = 206\ 962$ EUR (ce choix dégrade la marge de plus 538 euros).

Remarque : il faut prendre une option de change Call EUR/Put USD à 6 mois, option américaine afin de pouvoir vendre l'option si l'entreprise ne remporte pas le marché.

Si PE = 1,56 taux de prime 5,34 %.

Si PE = 1,58 taux de prime 4,40 %.

Sur la base d'une offre à 320 000 USD, cela représente un différentiel de prime de 3 008 USD.

4. Prime payée

Prix d'offre : 320 000 USD.

Taux de prime 5,34 % à 6 mois car offre valable 3 mois, délai d'expédition 1 mois et délai de règlement 2 mois soit un délai total de 6 mois.

Prime : 17 088 USD.

Sur la base d'un cours comptant de 1 EUR = 1,6000 – 1,6017 USD.

Coût en euros : 17 088/1,6000 = 10 680 EUR.

Commission de change 1 pour mille soit 10,68.

Total de la prime payée : 10 690,68 EUR.

5. Exercice de l'option

À l'échéance de paiement, l'euro cote 1,6644 USD, il est intéressant d'exercer l'option qui garantit un cours de 1 EUR = 1,56 USD.

Dans ce cas la recette est égale à 320 000/1,56000 = 205 128,20 EUR.

Commission de change 1 pour mille.

Soit un net de 204 923 EUR.

6. Marge nette obtenue

D'après l'annexe 1, avec un prix de vente de 200 000 EUR, l'entreprise garde une marge de 12 % soit 24 000 EUR.

À celle-ci il faut rajouter le bonus de (204 923 – 200 000) soit 4 923 EUR.

L'entreprise a donc une marge totale nette de 28 923 EUR.

42 Société Caddie : option de change à l'exportation

1. Prix d'exercice choisi

Montant global 450 000 USD.

Coût de revient 85 EUR.

Si marge 15 % du PV cela suppose que le PV unitaire est égal à 100 euros.

$0,85 \text{ PVu} = \text{CRu}$ d'où $\text{PV} = \text{CRu}/0,85$.

Si l'entreprise a une commande de 3 000 chariots cela représente 300 000 euros. Si l'offre est à 450 000 USD, cela induit un cours de change de référence de 1,50 USD pour un euro.

2. Type de prix d'exercice

Si à la commande le cours de change comptant est à 1,55, le prix d'exercice est dans la monnaie, c'est-à-dire qu'il est plus favorable que le cours comptant.

3. Calcul de la prime

Il s'agit d'une option Call EUR/Put USD (achat euros contre vente USD).

En définitif, elle choisit un PE de 1,58 c'est-à-dire en dehors de la monnaie, donc moins favorable que le cours comptant.

Taux de prime 0,77 %.

Soit une prime en USD de 0,77 % x 450 000 USD = 3 465 USD.

Prime en EUR 3 465/1,5490 (hors commission de change) = **2 236,93 EUR**.

Si l'entreprise avait choisi le PE de 1,50, elle aurait supporté un taux de prime très élevé, car le PE choisi est très favorable.

Taux de prime 7,88 %.

Soit une prime en EUR de $7,88 \% \times 450\,000 \text{ USD} / 1,5490$ (hors commission de change).
Soit un total de **22 892,19 EUR** (prime dix fois plus élevée).

4. Résultat de la couverture

Hypothèse de cours de change	1,5100	1,5800	1,6500
Exercice de l'option	Non	Neutre	Oui
cours de change effectif	1,5100	1,5800	1,5800
Contre-Valeur en euros	298 013,25	284 810,13	284 810,13
Prime	2 236,93	2 237,93	2 238,93
Net hors commission de change	295 776,32	282 572,20	282 571,20

43 Société AquaPura : cotation et Nego avec intéressement

1. Calcul des prix de vente EXW, FOB et CIF

a) Prix EXW

Coût de revient : 470 EUR.

Frais complémentaires : 50 EUR (3 + 8 + 12 + 17 + 10).

Coût de revient complet EXW : 520 EUR.

Marge du CR : 104 EUR

PV unitaire EXW en euros : 624 EUR.

Soit pour une commande de 81 appareils :

$81 \times 624 = 50\,544 \text{ euros}$

b) Cotation FOB

EXW Limoges : 50 544.

Traitement douanier : 120.

Pré-acheminement routier : 430.

Frais portuaire et intervention du transitaire : 130.

FOB Anvers : **51 244 EUR.**

c) Cotation CIF Santo Domingo

FOB Anvers : 51 244 EUR.

Fret/ Assurance : 1 257,86 (sur la base 2 000 USD de fret avec un cours de 1 EUR = 1,59 USD).

CIF Santo Domingo : 52 501,86 EUR.

CIF Santo Domingo en USD : **83 477,85 USD.**

Environ **1 030,59 USD**/par appareil.

2. Prix DDP HT en USD

CIF Santo Domingo en USD : 83 477,85.

Droits de douane : $25 \% \times 83\,477,85 = 20\,869,49$.

DDP HT Santo Domingo : 104 347,45 USD.

Soit DDP HT unitaire **1 288,24 USD**.

3. Prix de vente unitaire HT sur le marché local

Prix de vente 1 288,24 + marge de l'importateur = 1 288,24 + 20 % × (1 030,59) = **1 494,35 USD**

4. Prime Coface

Montant couvert : 90 000 USD.

Taux de prime : 0,26 %.

Prime : 234 USD sur la base de 1,60 ; 146,25 EUR.

Prime en cas de succès :

Contrat signé pour 72 600 USD.

Taux de prime : 0,45 %.

Prime : 72 600 × 0,45 % = 326,70 USD sur la base de 1,57 = 208,09 EUR.

5. Montants nets perçus et indemnités ou versements Coface

Montant en USD	24 200	24 200	24 200
Cours réel	1,66	1,69	1,56
Cours garanti	1,59	1,59	1,59
Gain	0	0	0,03
Participation 25 %	0	0	oui
Cours effectif garanti avec intéressement	1,59	1,59	1,5825
Contre-Valeur en EUR	14 578,31	14 319,53	15 512,82
Contre-Valeur Garantie Coface avant intéressement	15 220,13	15 220,13	15 220,13
Indemnisation de l'exportateur par Coface	641,81	900,60	
Reversement de l'exportateur à Coface			219,52 (a)

(a) L'entreprise a perçu 15 512,82 or sur la base de 1,59, la recette aurait été de 15 220,13 soit un gain de 292,69 EUR qu'elle va partager pour 3/4 avec Coface et 1/4 qu'elle conserve (participation 25 %).

44 Société Chimex : cas de synthèse

1. Police d'assurance-crédit

Permet de garantir le risque de non-paiement quel que soit le motif (origine commerciale et politique) pour des biens de consommation ou des biens d'équipement léger dont l'échéance de paiement est inférieure à 180 jours (2 ans pour les biens d'équipement).

Couverture à 90 % (quotité garantie) qui peut atteindre 100 %.

Plus souple que le crédit documentaire.

Porte sur le chiffre d'affaires annuel.

Possibilité d'exclure une partie du CA sur certains clients ou certaines zones.

Coût modéré.

Cependant il existe quelques inconvénients :

- Pas d'indemnisation en cas de contentieux commercial.
- Délai d'indemnisation assez long avec période de constitution de sinistre de 5 mois dès que la créance dépasse 2 300 euros.
- C'est l'assureur qui décide s'il donne les agréments.

Une police globale est signée et chaque demande d'agrément doit être validée par l'extranet. Des déclarations de chiffres d'affaires sont faites mensuellement pour permettre la facturation des primes.

Des frais d'enquête pour chaque nouveau client et des frais mensuels de suivi par client dans le portefeuille sont facturés en plus de la prime par l'assureur.

2. Chronologie de l'impayé

Agrément donné 39 000 euros.

Exportation pour 28 000 euros.

15 avril 2008 : échéance de la facture et non paiement.

Relance du client thaïlandais.

28 avril 2008 : demande d'intervention faite à l'assureur.

21 mai 2008 : règlement obtenu 12 000 sur les 28 000 (solde dû 16 000 euros).

28 septembre 2008 : fin du délai de carence de 5 mois.

Règlement de l'indemnité 90 % de l'impayé, soit 90 % de 16 000 soit 14 400 euros.

3. Indemnité Coface

Règlement de l'indemnité 90 % de l'impayé, soit 90 % de 16 000, soit **14 400 euros**.

4. Indemnisation complémentaire

Récupération par l'assureur de 60 % de 16 000 soit 9 600 euros.

Aucune récupération complémentaire pour l'exportateur car la récupération de l'assureur (9 600 – frais d'avocat) est inférieure à l'indemnité versée (14 400).

5. Perte réelle sur le client thaïlandais

Perte réelle : 1 600 euros, c'est-à-dire 10 % de l'impayé final (quotité non garantie) soit 1 600.

6. Analyse du crédit documentaire

Crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable par paiement à vue.

Pour 238 000 EUR en CFR Tehran (l'usage du CPT aurait été plus approprié).

Banque émettrice : Saman Bank.

Banque notificatrice non confirmante : Melli bank Hamburg.

Banque réalisatrice : Melli bank Hamburg.

Date d'émission 24/01/2008.

Date limite d'expédition : 03/09/2008.

Date limite de validité : 24/09/2008.

Expéditions partielles interdites mais transbordement autorisé au départ d'un port allemand.

Les documents requis sont assez classiques bien que nombreux.

7. Comparaison entre le crédit documentaire et l'offre

- Le crédit n'est pas confirmé, mais de toute façon c'est impossible à obtenir surtout dans le contexte actuel. Auparavant, les bénéficiaires pouvaient obtenir des ducroires ou des confirmations silencieuses.

Dans le cas présent, la banque réalisatrice est une banque iranienne en Allemagne ; l'exportateur garde donc le risque « banque » et le risque « Iran ».

- Le crédit devait être réalisable par paiement différé à 30 jours or il est payable à vue (c'est mieux).
- Tous les frais bancaires devaient être à la charge du donneur d'ordre en Iran et hors d'Iran. Le crédit prévoit les frais hors d'Iran à la charge du bénéficiaire. C'est souvent le cas, rien n'interdit au vendeur d'incorporer les frais dans ses prix. Le poste le plus important est le coût de la confirmation.
- Port allemand uniquement. L'exportateur voulait plus de souplesse avec port Baltique ou mer du Nord. Cela doit être amendable sans difficulté dans la mesure où le contrat est CFR.
- Expéditions en 3 lots jusqu'au 8 décembre 2008 or le crédit documentaire interdit les expéditions partielles et fixe la date limite d'expédition au 3 septembre 2008. Ce point doit être amendé en fonction des possibilités de production du bénéficiaire.

8. Procédure pour l'obtention des amendements

Contactez l'acheteur iranien pour solliciter les amendements souhaités en les justifiant.

Ce dernier va contacter la Saman Bank qui ne devrait pas s'y opposer car ils ne modifient pas réellement son risque.

Si la Saman Bank est d'accord, elle émet un message MT 707 d'amendement qu'elle transmet à la banque iranienne en Allemagne pour notification au bénéficiaire.

9. Encours nécessaire

Sachant que les ventes mensuelles avoisinent les 60 000 AUD, un encours de 240 000 AUD (4 mois de CA).

En effet, il est nécessaire pour couvrir le délai de paiement (3 mois) et (1 mois à titre de sécurité) soit un total de 4 mois de chiffre d'affaires.

Sachant que l'entreprise dispose d'un agrément d'assurance crédit pour 100 000 EUR, une LCSB ou une garantie bancaire de paiement à première demande pour 100 à 150 000 AUD devrait suffire.

10. Texte de la garantie de paiement

40 A FORM DE CRÉDIT	IRREVOCABLE STANDBY
31 C DATE D ÉMISSION	XXXXXX
31 D DATE ET LIEU DE VALIDITÉ	XXXXX + 12 MONTHS AT OURS COUNTERS
51 D BANQUE DU DONNEUR D ORDRE	
BANK OF AUSTRALIA (ANZ PAR EXEMPLE)	

50	DONNEUR D ORDRE	ACHETEUR AUSTRALIEN
59	BÉNÉFICIAIRE	CHIMEX
32 B	DEVISE MONTANT	AUD 100 000
39 B	MAXIMUM	NOT EXCEEDING
41 D	UTILISABLE CHEZ .PAR	ANZ SYDNEY BY PAYMENT
42 A	EFFETS A	SIGHT
42 D	TIRES SUR	ANZ
	INSTRUCTION DE CONFIRM	WITHOUT
72	INFORMATION ENTRE BQ	PLEASE RELAY TO YOUR OFFICE AT AGENCE PARIS 75001 FRANCE
47B	CONDITIONS PARTICULIÈRES	
	WE HEREBY ESTABLISH IN YOUR FAVOUR OUR IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT NR XXXX WHICH IS AVAILABLE WITH ANZ SYDNEY AUSTRALIA BY PAYMENT AGAINST PRESENTATION OF THE ORIGINAL OF THIS LETTER OF CREDIT AND DRAFTS AT SIGHT DRAWN ON ANZ SYDNEY AUSTRALIA ACCOMPANIED BY THE DOCUMENT (S) DETAILED BELOW :	
	— BENEFICIARY'S SIGNED STATEMENT CERTIFYING THAT ACHETEUR AUSTRALIEN HAS FAILED TO PAY INVOICES PAST DUE FOR FIFTEEN (15) DAYS TO EXPORTER	
	— COPY OF BILL OF LADING OR AWB INDICATED THE DATE OF SHIPMENT ON BOARD OR DATE/NUMBER OF FLIGHT	
	— COPY OF SIGNED UNPAID INVOICES	
	DOCUMENTS MUST BE FORWARDED TO US IN ONE LOT BY DHL COURIER	
	THIS LCSB IS SUBJECT TO THE ISP 98 ICC PUB NR 590	

45 Société Bois International : achat à terme et crédit documentaire import et ADI

1. Résultat d'une couverture à terme sur l'importation du Pakistan

Commande 140 000 USD.

Cours à terme à 150 jours (60 + 90 j).

$1,3980 - 0,0145 = 1,3835$.

Contre valeur à l'échéance $140\ 000\ \text{USD} / 1,3835 = 101\ 192,63\ \text{EUR}$.

À l'échéance de paiement, le trésorier constate que l'euro cote 1,6376 USD.

Si l'entreprise n'avait pas opté pour une couverture à terme, elle aurait décaissé :

$140\ 000 / 1,6376 = 85\ 490,96\ \text{EUR}$.

La stratégie de couverture à terme n'a pas été intéressante car l'euro s'est très apprécié et donc le dollar s'est fortement déprécié, ce qui est favorable pour l'importateur français.

Approfondissement : Au cours des trois dernières années, les importateurs ont souvent opté pour des couvertures souples telles que le change à terme budgété ou change à terme avec préavis. Ainsi, si lors du dénouement de l'opération d'importation le cours réel est plus favorable que le cours à terme, l'importateur n'utilise pas sa couverture mais achète au comptant les devises nécessaires. Cependant la banque va contraindre à un moment l'importateur de dénouer les contrats à terme initialement souscrits, au plus tard à un an date d'anniversaire. C'est à ce moment que l'importateur va constater sa perte de change. Cependant rien ne lui interdit de dénouer avant cette date, si le contexte financier est plus favorable.

2. Résultat sur l'importation chinoise

Commande 480 000 USD.

Cours à terme à 120 jours (60 + 30 j).

$1,5970 - 0,0170 = 1,5800$.

Contre valeur à l'échéance $480\ 000\ \text{USD} / 1,5800 = 303\ 797,47\ \text{EUR}$.

À l'échéance de paiement, le trésorier constate que l'euro cote 1,6966 USD.

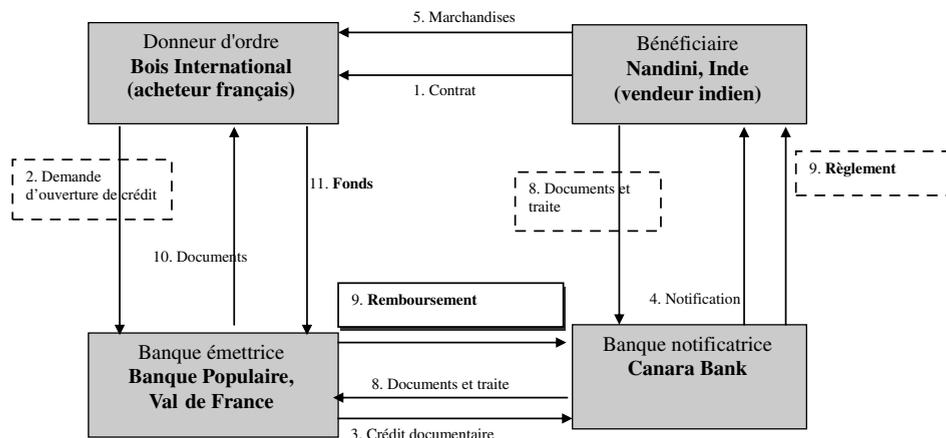
Si l'entreprise n'avait pas opté pour une couverture à terme, elle aurait décaissé :

$480\ 000 / 1,6966 = 282\ 918,78\ \text{EUR}$.

La stratégie de couverture a terme n'a pas été intéressante car l'euro s'est très apprécié et donc le dollar s'est fortement déprécié ce qui est favorable pour l'importateur français.

3. Points d'amélioration sur le crédit documentaire

a) Schéma de l'opération



C'est un crédit documentaire irrévocable et non confirmé, réalisable par négociation d'une traite à vue tirée sur la Banque Populaire.

Le délai de présentation des documents est de 21 jours à compter de la date d'émission du titre de transport principal.

La date limite d'expédition : 15/09/2004.

La date de validité : 06/10/2004.

La marchandise : housses de coussins, rideaux...

Les documents requis : facture commerciale, liste de colisage, certificat d'origine établi par une autorité compétente, un jeu de connaissance maritime (B/L).

Incoterm : FOB Nhava Sheva, assurance prise en charge par l'acheteur.

La présentation des documents peut se faire à *any bank* à vue.

La négociation d'un crédit documentaire induit que la banque émettrice ait donné une autorisation à la banque désignée (négociation restreinte) ou à toute autre banque dans le pays du bénéficiaire (négociation libre ou ouverte) d'acheter, c'est-à-dire de payer par avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés.

Nandini, le bénéficiaire du crédit, recevra le crédit documentaire par sa propre banque puisque la banque émettrice de Bois International a donné une autorisation à la banque désignée du bénéficiaire, ce qui lui permet au fournisseur d'obtenir des conditions de tarification plus réduite et du service.

b) Les points d'amélioration possibles

Deux points peuvent être améliorés : incorporer dans les conditions additionnelles une clause de pénalité en cas de retard de livraison (0,50 à 1 % par jour de retard plafonné à 10 % par exemple).

Envoi des marchandises en CIP Roissy, fret aérien à la charge du bénéficiaire en cas de retard et dans la limite de 20 jours maximum. Dans ce cas le B/L sera remplacé par une LTA indiquant *freight and insurance prepaid by the beneficiary*.

Un point doit être modifié dans le 46 B : il prévoit que les copies des documents requis ont bien été envoyées à l'acheteur avant le départ de la marchandise. Ce n'est pas possible en ce qui concerne le B/L. Il serait judicieux de prévoir que les copies de documents seront expédiées dans les 3 jours du départ de la marchandise (date de B/L ou de LTA).

4. Résultat de l'ADI

Commande de 90 000 USD payables à vue sous escompte de 4 %. Soit un montant de contrat ramené à 86 400 USD.

Le banquier a donc prêté sur 120 jours 86 400 USD à 4 % l'an.

Montant à rembourser par l'importateur : 87 552 USD ($86\,400 + 86\,400 \times 4\% \times 120/360$).

Sur la base du cours réel à échéance (1,6378).

L'importation revient à $87\,552 / 1,6378 = 53\,457,08$ EUR.

Si l'entreprise n'avait pas réalisé l'ADI, elle aurait dû décaisser 90 000 USD au cours de change de l'échéance (ici 1,6378) soit un montant total de 54 951,76 EUR. L'importateur a fait un gain important de 1 494,68 EUR. En effet, il est judicieux de profiter d'un escompte de 4 % pour 120 jours (soit du 12 % l'an) quand la banque en France refinance à 4 % l'an !

46 Edylis : les options de change à l'import

1. Prix d'exercice à choisir

Cours budgété : **1,52 USD**.

Il faut choisir un prix d'exercice de 1,52 pour un taux de prime de 2,89 % (achat d'une option PUT EUR/CALL USD).

Le prix d'exercice est **dans la monnaie** car plus intéressant que le cours comptant.

La prime sera donc de $2,89\% \times 225\,000\text{USD} = 6\,502,50$ USD.

Sur la base de 1 EUR = 1,4900 USD, la prime s'élève à **4 364,09 EUR** hors commission de change.

2. Résultat de la couverture et 3. Comparaison avec achat à terme et non couverture

Question 2	H1	H2	H3
Montant	225 000	225 000	225 000
Hypothèse de cours	1,4000	1,5200	1,6000
Prix d'exercice	1,5200	1,5200	1,5200
Exercice de l'option	Oui	Neutre	Non
Cours effectif	1,5200	1,5200	1,6000
Contre valeur en euros	148 026,32	148 026,32	140 625,00
Prime payée	4 364,09	4 364,09	4 364,09
Coût de revient	152 390,41	152 390,41	144 989,09
Question 3			
Stratégie de non-couverture			
Cours effectif	1,4000	1,5200	1,6000
Contre valeur en euros	160 714,29	148 026,32	140 625,00
Perte (option/non-couverture)		- 4 364,09	- 4 364,09
Gain (option/non-couverture)	8 323,88		
Stratégie de couverture à terme			
cours à terme			
Cours comptant	1,4900	1,4900	1,4900
Points de terme	- 0,0054	- 0,0054	- 0,0054
Cours à terme	1,4846	1,4846	1,4846
Contre valeur en euros	151 555,97	151 555,97	151 555,97
Perte (option/cours à terme)	834,43	834,43	
Gain (option/cours à terme)			6 566,88

47 Société Imphy Alloys : ADI et ADE

1. Opération d'import avec le Japon

Montant du contrat : 40 000 000 JPY payables à 90 jours.

Si paiement anticipé, le fournisseur accorde un escompte de 1,5 % soit un contrat de 39,4 millions de JPY.

Si l'importateur opte pour l'avance en devises :

Il devra régler 39,4 millions de JPY au cours de 170 JPY par euro soit 231 764,70 euros et régler.

Cependant à échéance des 90 jours, l'importateur devra rembourser les 39,4 millions de JPY majorés des intérêts au taux de 1 % l'an soit :

39,4 M JPY + 39,4 M JPY × 1 % × 90/360 = 39 498 500 JPY

Dans le cas d'une simple couverture à terme, l'importateur devra régler les 40 millions de JPY à l'échéance des 90 jours, sans escompte.

Force est de constater, que la combinaison ADI + VT permet de faire des économies.

Dans le cas présent : $40\,000\,000 - 39\,498\,500 = 501\,500$ JPY.

Sur la base du cours à terme, quelle est l'économie en euros ?

Par la formule $C_t = 168,2635$ JPY.

$C_t = 170 \times (1 + 0,925 \% / 4) / (1 + 51 / 16 \% / 4) = 168,2635$ JPY, soit une économie de 2 980 euros ($501\,500 / 168,2635$ JPY).

2. Opération import avec la Corée

La société Imply Alloys se trouve en risque de change à l'import et à l'export pour des montants différents avec des échéances non concordantes.

Elle bénéficie d'un crédit fournisseur de 30 jours de la part du fournisseur coréen mais accorde un délai de 90 jours à ses propres clients.

Importation de Corée en FCA Pusan	800 000 USD
Frais généraux 5 %	40 000 USD
Transport et assurance 10 %	80 000 USD
Coût de revient rendu Emirats	920 000 USD
PV après application du coefficient (1,4)	1 120 000 USD*

* $800\,000 \times 1,4$

Lors du départ de la marchandise de Corée, le négociant est détenteur d'une créance de 1,288 million d'USD échéance 90 jours date de B/L et d'une dette de 0,8 million d'USD échéance 30 jours date de B/L.

Une des solutions consiste à solliciter du banquier une ADE pour 0,8 million de dollars pour 60 jours afin de payer le fournisseur coréen.

À échéance l'exportateur va percevoir les 1,120 million d'USD moins le nominal de l'ADE majoré des intérêts (60 jours). Le solde pourrait être sécurisé par une vente à terme.

Éléments numériques :

ADE pour 800 000 USD ce qui induit un remboursement à échéance de $800\,000 + 800\,000 \times 4 \% \times 60 / 360 = 805\,333,33$ USD.

À échéance, l'exportateur est réglé des 1,120 million de dollars auxquels il faut déduire les 805 333,33 USD, il reste 306 666,66 USD.

Sur la base du cours à terme $1,600 - 0,0047 = 1,5953$, la recette en euros correspond à **192 231,34 euros**.

L'autre solution consiste à faire une avance en devises précomptée pour le montant total du contrat de 1,120 million minoré des intérêts sur 60 jours. Une partie de l'avance en devises permettrait de rembourser le fournisseur coréen et le solde serait converti en euros pour faire face à des besoins de trésorerie interne. À l'échéance des 90 jours, le banquier prêteur serait remboursé par le règlement du client émirati.

Avance en devises précomptée soit $X + 4 \% X \times 60 / 360 = 1\,120\,000$ USD

D'où $X =$ montant de l'avance en devises = 1 112 582,78 USD.

800 000 sont prélevés pour payer le fournisseur coréen.

Il reste 312 582,78 USD.

Sur la base du cours à terme (j + 30) $1,6000 - 0,0015 = 1,5985$.

La recette export s'élève à $312\,582,78 / 1,5985 = 195\,547,56$.

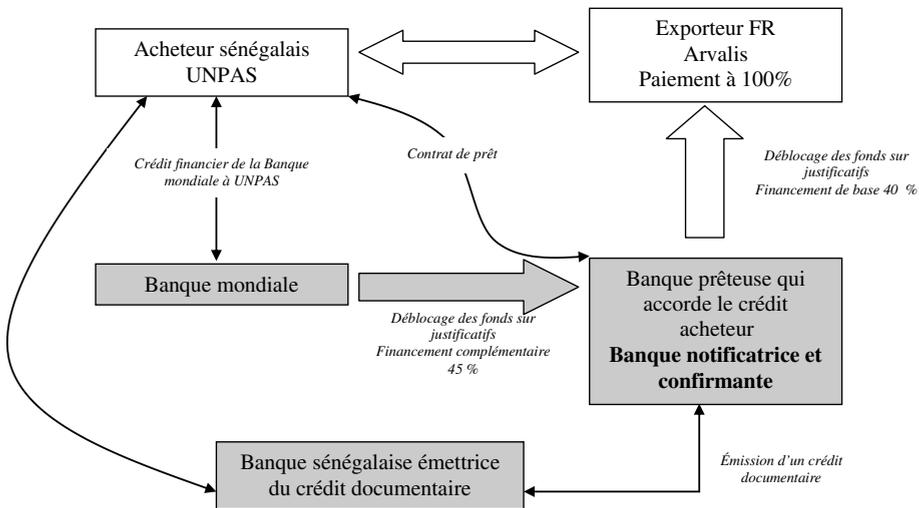
Les deux solutions pourraient **donner lieu à une comparaison**. Cependant il faut noter que la somme de **192 231,34 euros** se positionne au bout de 90 jours tandis que la somme de **195 547,56** se situe à $j + 30$.

Pour faire une comparaison juste, on pourrait capitaliser la dernière somme 195 547,56 sur 60 jours au taux Euribor de 6 % l'an, soit 1 % pour 60 jours ; le résultat donne une somme de 197 503 EUR ; les deux solutions donnent des résultats assez différents soit un écart de plus de 5 000 euros.

48 Société Arvalis : garanties et cautionnements de marché

1. Schéma de l'opération

Financement multi-source : Banque Mondiale, auto financement et crédit acheteur par une banque dans le pays de l'exportateur et plus rarement dans le pays de l'acheteur.



2. Les différentes garanties de marché

Garantie de soumission : elle garantit le sérieux de l'entreprise qui soumissionne et protège l'acheteur en cas de retrait de l'offre par le soumissionnaire ou le refus de contracter de l'adjudicataire.

Garantie de bonne exécution (20 %) : elle garantit la bonne exécution du contrat par le fournisseur.

Garantie de restitution d'acompte (15 %) : elle garantit le remboursement des acomptes à l'acheteur en cas d'interruption de marché ou de non-livraison.

3. Analyse du texte de la garantie de soumission

Il s'agit d'une garantie à première demande relative à la soumission pour un montant de 200 millions de FCFA. La banque, Crédit Coopératif, s'engage à payer à première demande si le donneur d'ordre, Arvalis, refusait de signer le contrat ou retirait son offre...

La banque s'engage à payer à première demande dès réception de la demande de mise en jeu.

4. Engagement du Crédit Coopératif

La banque garante prend un risque sur le donneur d'ordre (Arvalis). En effet en cas de mise en jeu des garanties, pourra-t-elle se rembourser. C'est pour cette raison que certaines banques exigent un dépôt d'espèces pour couvrir une partie de l'engagement de la banque ou des sûretés personnelles (cautions personnelles du dirigeant, lettre de confort, nantissement de titres.).

La banque peut souscrire depuis peu, une nouvelle police « assurance caution, risque exportateur », distribuée par Coface pour le compte de l'État, qui protège la banque à hauteur de 60 % voire de 80 % de son risque.

5. Risques pour l'exportateur

L'exportateur peut craindre l'appel abusif des cautions et garanties émises en faveur de l'acheteur étranger.

Si l'appel est abusif au sens des assureurs (pas de litige commercial) les assureurs indemnisent la perte généralement au bout d'un délai de carence de 6 mois. Cependant certains assureurs limitent les événements susceptibles de donner lieu à une indemnisation (événement politique, prise de décision hostile vis-à-vis des investisseurs ou des opérateurs étrangers...).

Les assureurs (privés ou publics) distinguent le risque d'appel abusif sur la garantie de soumission et celui sur les autres garanties. Dans le cas présent, l'assurance est octroyée directement à l'exportateur, dans le cas précédent (question 4), la police est accordée directement à la banque émettrice des garanties.

49 Société Printex : garanties internationales et financement export

1. Objet des différentes garanties de marché

La garantie de restitution d'acompte : elle garantit à la société Xenoga que les acomptes versés lui seront remboursés en cas d'interruption de contrat, arrêt des travaux, non-livraison... Cette garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur Printex jusqu'à la livraison du matériel, parfois à la réception provisoire (ce qui est le cas ici).

La garantie de bonne exécution : elle représente 20 % du contrat et elle protège l'acheteur du non-respect du contrat par le fournisseur Printex. Elle est valable jusqu'à la réception provisoire voire parfois jusqu'à la réception définitive. Dans ce cas, elle est souvent réduite à 5 ou 10 % du contrat.

La garantie de maintenance appelée aussi parfois garantie de dispense de retenue de garantie : elle prend le relais de la garantie de bonne exécution et protège l'acheteur des manquements du fournisseur durant la garantie contractuelle du constructeur Printex.

01/01/N Entrée en vigueur du contrat.

Garantie de restitution d'acompte : 10 % de la valeur des machines pour 16 mois (30 avril N + 1).

Garantie de bonne exécution : 20 % de la valeur du contrat total pour 16 mois (30 avril N + 1).

01/03/N Première livraison.

31/12/N Dernière livraison.

30/04/N + 1 Date limite de la réception provisoire et date de fin de validité des garanties précédentes (sauf en cas de retard auquel cas l'acheteur demanderait leur prorogation).

30/04/N + 1 Mise en place de la garantie de dispense de retenue de garantie pour 10 % du contrat valable 12 mois (30 avril N + 2).

30/04/N + 2 Fin de la garantie constructeur, date théorique de la réception définitive et fin de validité de la garantie de dispense de retenue de garantie.

Montant des garanties

Garantie de restitution d'acompte : 480 000 euros validité 16 mois.

Garantie de bonne exécution : 1 000 000 euros validité 16 mois.

Garantie de maintenance ou de dispense de retenue de garantie : 500 000 euros validité 12 mois.

2. Coût global des garanties

Validité 16 mois signifie 6 trimestres.

Garantie de restitution d'acompte : $150 + 6 \times 0,25 \% \times 460\,000 + 80 = 7\,130$ euros.

Garantie de bonne fin : $150 + 6 \times 0,25 \% \times 1\,000\,000 + 80 = 15\,230$ euros.

Garantie de dispense de retenue de garantie : $150 + 4 \times 0,25 \% \times 500\,000 + 80 = 5\,230$.

Soit un coût total de 27 590 euros + les éventuels amendements 150 euros par amendement de garantie.

3. Tableau des remboursements (valeurs en K€)

Dates	Capital restant du	Intérêt 5 % taux semestriel	Amortissements semestriels	Semestrialités	Remarques
01/01/N				460	1 ^{er} acompte
31/12/N				460	2 ^e acompte
04/N +1				400	Paiement du montage
10/N +1	3 680	184	460	644	Le jeu de traites pourra être escompté voire revendu dans le cadre du forfaiting
04/N +2	3 220	161	460	621	
10/N +2	2 760	138	460	598	
04/N +3	2 300	115	460	575	
10/N +3	1 840	92	460	552	
04/N +4	1 380	69	460	529	
10/N +4	920	46	460	506	
04/N +5	460	23	460	483	
Total		828	3 680	4 508*	

(*) Total non compris les deux acomptes et le paiement du montage
Soit un total général de $4\,508 + 460 + 460 + 400 = 5\,828$ K€

50 Société Eramet : garanties internationales sous forme de LCSB

1. Objet du message

Il s'agit d'une LCSB de bonne exécution avec un montant dégressif à plusieurs étapes du contrat (*milestones*) (points 1 à 4).

Eramet, soumissionnaire et devenu adjudicataire en charge de la réalisation d'un contrat (donneur d'ordre de la LCSB) en faveur de l'acheteur Ming Stainless Plant à Taiwan, bénéficiaire de la LCSB.

Banque émettrice HSBC.

Banque notificatrice et confirmante : Asia International Bank – AIB – Kaohsiung Branch.

Nota : selon question 3 ; le bénéficiaire n'a pas souhaité la confirmation de la LCSB. La banque asiatique n'est donc que notificatrice.

Date d'émission : 17 janvier 2008.

Date limite de validité : 30 juin 2009.

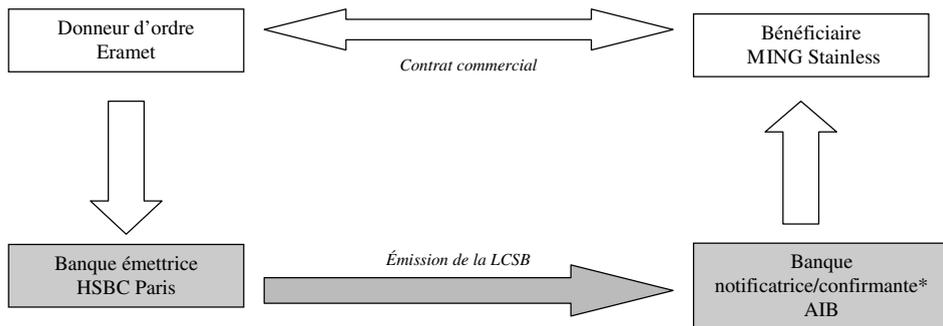
LCSB soumise aux RUU 600 réalisable par négociation d'une traite à vue (tirée sur HSBC) auprès de toute banque à Taiwan.

Cette stand-by n'a pas vocation à être mise en jeu. Elle le serait que si Eramet ne remplit pas ses obligations contractuelles.

2. Nature de l'engagement

Dans le cadre de cette stand-by, il s'agit d'un engagement direct. HSBC est engagée irrévocablement en faveur de MING. Si dans un premier temps, HSBC a invité AIB à ajouter sa confirmation. En définitif, le bénéficiaire a renoncé à la confirmation.

Schéma des intervenants :



* conféré la remarque supra : AIB n'a pas confirmé à la demande de MING.

3. Coût de la LCSB

	Montant	HSBC	
Frais d'émission/notification		100 EUR	
Commission d'engagement			0.25 % (taux annuel)
Période 1 = 1 trimestre	432 000 USD	270,00 USD	
Période 2 = 1 trimestre	324 000 USD	202,50 USD	
Période 3 = 1 trimestre	216 000 USD	135,00 USD	
Période 4 = 3 trimestres	108 000 USD	202,50 USD	
Frais de mainlevée		150 EUR	
Frais d'amendement		120 EUR	
Total		370 EUR + 810 USD	

51 Société Slicelec : assurance risque de fabrication et police crédit fournisseur avec risque de fabrication

Première partie : Opération Pérou

1. Schéma de l'opération et risque de fabrication

On note les dates-événement suivantes :

- 1/02/N signature du contrat 2 000 000 USD.

Présentation d'une garantie de restitution d'acompte (15 %).

Obtention de l'acompte de 15 %.

- Versement de 25 % au fil du contrat selon les expéditions jusqu'à la réception provisoire prévue le 1/09/N.
- 1/09/N 50 % à la réception provisoire contre la mise en place d'une garantie de maintenance ou de dispense de retenue de garantie.
- 10 % à la réception définitive prévue le 1/09/N + 1.

Le 17 avril N : déclaration d'un sinistre de fabrication qui est survenu depuis le 5 avril N.

Perte déclarée 540 000 USD soit 364 864,87 EUR.

Indemnité théorique : $364\,864,84 \times 90\% = 328\,378,38$ EUR.

17/10/N Indemnité provisionnelle (75 % de l'indemnité théorique) = 246 283,78 EUR.

Délai de carence 6 mois entre le 17 avril et le 17 octobre N.

18/01/N +1 Rapport des experts selon annexe 1.

Total des dépenses validées par les experts : 1 334 000 USD.

Total des recettes encaissées 30 % du contrat : 600 000 USD.

2. Opération de liquidation

Le 03/02/N +1 Perte nette : 734 000 USD.

Quotité garantie : 90 %.

Indemnité : 660 600 USD.

Cours de change 1 EUR = 1,60 USD.

Perte nette en euros : $660\,600\text{ USD} / 1,60 = 412\,875,00$ EUR.

Indemnité provisionnelle déjà perçue : 246 283,78 EUR.

Liquidation en euros : 166 591,22 EUR.

Seconde partie : opération Venezuela

1. Les dates événement

Contrat de 12 millions d'euros.

15 janvier 2008 : acompte de 15 % soit 1,8 million d'euros contre garantie de restitution d'acompte.

Jusqu'au mois d'octobre 2008 : 45 % du contrat au fur et à mesure des exportations.

Octobre 2008 : 30 % à la réception provisoire.

Octobre 2010 : 10 % à la réception définitive (deux ans après la RP).

9 avril 2008 : sinistre de fabrication.

23 avril 2008 : Notification à Coface du sinistre de fabrication

30 avril 2008 : envoi d'un compte de perte provisoire par l'exportateur. Perte déclarée 1 772 000 euros.

Le 22 septembre 2008 : un compte de perte est arrêté par les experts mandatés par Coface qui fait apparaître une perte nette de 2 445 609 euros.

Indemnité provisionnelle reçue 3 mois après la déclaration de sinistre soit le 23 juillet 2008.

$75 \% \times 90 \% \times 1\,772\,000 \text{ euros} = 1\,196\,100 \text{ euros}$.

2. Liquidation définitive

6 semaines après l'arrêté du compte de perte par les experts mandatés par Coface (fin de la 1^{re} décade de novembre).

$90 \% \times 2\,445\,609 = 2\,201\,048 \text{ euros}$.

Indemnité déjà perçue : 1 196 100 euros.

Net à recevoir : 1 004 948 euros.

52 Société Meteolab SA : crédit fournisseur et escompte

1. Schéma des encaissements

La commande s'élève à 3 200 000 d'euros. Le financement est prévu selon le schéma suivant :

35 % d'acomptes soit 1 120 000 euros en sept N (10 %), en avril N + 1 (15 %) et en juillet N + 1 (10 %).

65 % dans le cadre d'un crédit fournisseur au taux trimestriel de 2 % avec échéance du 10/N + 1 au 10/N + 2.

2. Nominiaux des traites du crédit fournisseur

Tableau d'amortissement financier du crédit fournisseur (valeur en K€)

Date d'échéance	rang du trimestre	Capital restant dû	Intérêts	Amortissement	Trimestrialités
10/N + 1	1	2 080,00	41,60	416,00	457,60
01/N + 2	2	1 664,00	33,28	416,00	449,28
04/N + 2	3	1 248,00	24,96	416,00	440,96
07/N + 2	4	832,00	16,64	416,00	432,64
10/N + 2	5	416,00	8,32	416,00	424,32
			124,80	2 080,00	2 204,80

3. Escompte composé à la date de livraison de l'équipement (juillet N + 1)

Nominal de la trimestrialité	Escompte composé au taux de 1,5 %	
457,60	450,84	Nominal $\times (1,015)^{-1}$
449,28	436,10	Nominal $\times (1,015)^{-2}$
440,96	421,70	Nominal $\times (1,015)^{-3}$
432,64	407,63	Nominal $\times (1,015)^{-4}$
424,32	393,88	Nominal $\times (1,015)^{-5}$
2 204,80	2 110,14	

Rappel taux trimestriel de 1,5 %.

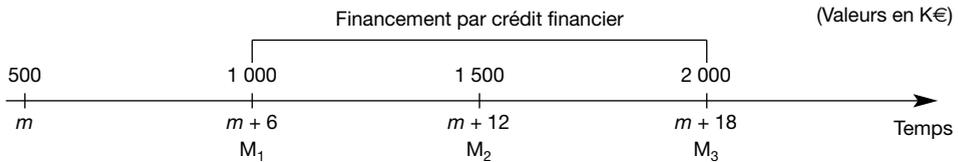
4. Traités impayés

Dans le cadre de l'escompte classique, il s'agit d'une opération avec recours. En cas d'impayé des traités, la banque qui a escompté, réclame à son client le remboursement du nominal de chaque traite impayée à l'échéance.

Si l'exportateur avait utilisé le **forfaiting**, appelé aussi **escompte sans recours**, la banque ne peut plus revenir vers son client.

53 Société Eolienne : crédit fournisseur, crédit financier et forfaitage international

1. Schéma des encaissements prévisionnels



2. Opération de forfaitage

La société de forfaitage propose l'escompte rationnel composé ; c'est la technique la plus utilisée. Normalement, le décompte de chaque semestre se fait en jours. Ici, nous avons des durées exprimées en mois.

Calculons les valeurs actuelles de chacun des effets :

$$Va_1 = \frac{M_1}{\left(1 + \frac{4,8}{100}\right)} = 954,1985 \text{ K€} \quad (\text{avec } M_1 = 1\,000)$$

$$Va_2 = \frac{M_2}{\underbrace{\left(1 + \frac{4,8}{100}\right)}_{1^{\text{er}} \text{ semestre}} \underbrace{\left(1 + \frac{4,8}{100}\right)}_{2^{\text{e}} \text{ semestre}}} = 1\,365,7421 \text{ K€} \quad (\text{avec } M_2 = 1\,500)$$

$$Va_3 = \frac{M_3}{\underbrace{\left(1 + \frac{4,8}{100}\right)^3}_{3 \text{ semestres}}} = 1\,737,5854 \text{ K€} \quad (\text{avec } M_3 = 2\,000)$$

La somme des valeurs actuelles s'élève à 4 057,526 K€.

La banque perçoit une commission de service égale à 2 % du nominal des effets, soit $2\% \times 4\,500 = 90$ K€.

Par le biais de sa banque, l'exportateur va donc percevoir $4\,057,526 - 90 = 3\,967,526$ K€, soit **3 967 526 euros**. De plus, il a obtenu 500 000 euros au titre de l'acompte à la commande.

3. Tableau d'amortissement du crédit financier obtenu par l'acheteur

Il s'agit d'un crédit financier classique dont les conditions sont décrites en annexe de l'énoncé dans le manuel.

On suppose que le crédit de 4 500 K€ ne finance pas l'acompte, comme c'est souvent le cas. La banque retient le taux proportionnel semestriel, soit 6 %.

	Date	Débloqué	Capital restant dû	Intérêts	Amortissements	Semestrialités
Période d'utilisation	m + 6	1 000	1 000	60	0	60
	m + 12	1 500	2 500	150	0	150
	m + 18	2 000	4 500	270	0	270
	Totaux			480	0	480
Période de remboursement	m + 24		4 500	270	450	720
	m + 30		4 050	243	450	693
	m + 36		3 600	216	450	666
	m + 42		3 150	189	450	639
	m + 48		2 700	162	450	612
	m + 54		2 250	135	450	585
	m + 60		1 800	108	450	558
	m + 66		1 350	81	450	531
	m + 72		900	54	450	504
	m + 78		450	27	450	477
	Totaux			1 485	4 500	5 985

54 Société Arc Export : cas de synthèse

Première partie : crédit documentaire export

1. Crédit documentaire et risque pays

Il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable non confirmé réalisable par négociation d'une traite à vue tirée sur la banque émettrice.

Le Venezuela représente un risque pays très élevé entre 5 et 7 sur 7 selon les assureurs. Il paraît raisonnable de trouver une solution de sécurisation adaptée.

Sur le plan technique, ce crédit ne pose pas de problème particulier ; les documents requis sont assez classiques cependant deux documents doivent retenir l'attention de l'exportateur :

- Certificat SGS signé par le donneur d'ordre Viasex à Caracas. Cela pose un double problème : une dépendance de l'exportateur vis-à-vis du donneur d'ordre du crédit et l'impossibilité de présenter les documents dans les 15 jours de la date d'expédition car le certificat SGS ne pourra être visé à Caracas qu'après l'arrivée de la marchandise et son inspection par SGS (transit time minimum 12 jours).
- Le certificat d'assurance doit être établi par un assureur local au Venezuela. Cela pose aussi un problème pour l'obtention de cette assurance dans les délais impartis.

La Société Générale propose une confirmation silencieuse ou un Ducroire, il s'agit de l'engagement d'une banque de payer si à l'échéance majorée d'une période de franchise

(30 jours), la banque émettrice n'a pas effectué le paiement pour autant que les documents requis soient conformes pour la banque émettrice (DuCroire) pour la banque confirmante silencieuse. Cette dernière couvre en fait le risque banque, le risque pays et le risque technique.

2. Opportunité de la confirmation silencieuse

Compte tenu du coût du crédit documentaire 1,2 % et de la confirmation silencieuse 2,5 % soit un total de 3,7 %, l'exportateur peut s'interroger sur l'opportunité de prendre la confirmation silencieuse sachant que la marge commerciale est de 8 %. L'impayé peut s'avérer pénalisant et plus coûteux pour l'exportateur. Il est préférable de prendre la confirmation silencieuse même si cela divise par deux la marge de l'entreprise.

Seconde partie : logistique

1. L'offre en USD en CPT et CIP La Guaira

Conventionnel	Conteneur 20'
Poids total : 125 kg x 20 = 2 500 kg	
Volume : 11,67 m ³	
NB d'UP = 11,70	
Prix EXW : 30 000 EUR	30000
Pré-acheminement : 280 EUR x 2,5 = 700 EUR	720
Formalités export : 45 EUR	45
Fret de base 190 USD x 11,7 x 1,1 x 0,96 = 2 347,48 USD soit 1 467,18 euros	Location conteneur 260/1,60 = 162,50 Fret conteneur 2 724 USD/1,60 = 1 702,50
CFR La Guaira : 32 212,18	CFR La Guaira : 32 630
Assurance maritime CFR/(1 - 1,1 x 1,2 %) = 431,00 euros	Assurance maritime : 436,48
CIF La Guaira : 32 643 euros	CIF = CFR/0,9868 = 33 066,48
CIF La Guaira en USD : 52 228,80	CIF La Guaira en USD : 52 906,36

Cours de change 1 EUR = 1,60 USD

On constate que l'envoi en conteneur complet est un peu plus cher d'environ 400 euros mais permet une meilleure maîtrise de la logistique.

2. Répartition des frais et des risques

En CFR comme en CIF, le transfert de risques se fait au point FOB.

En CFR, le transfert de frais se fait au port d'arrivée CFR = FOB + fret maritime.

En CIF, le transfert de frais se fait au port d'arrivée CIF = FOB + fret maritime + assurance transport.

Nota : les *liner-terms*, conditions de ligne, viennent interférer dans la répartition des frais au port d'arrivée entre l'acheteur et le vendeur.

3. Cotation en CIP Buenos Aires

Expédition en aérien.

Volume total de l'expédition : 1,650 m³.

Poids total de l'expédition : 273 kg.

Poids volumique : $V/6 = 276$ kg.

Le poids taxable sera donc 276 kg. Cependant l'analyse du tarif conduit à appliquer la **règle du payant pour**.

En effet 300 kg à 2,00 € = 600 euros tandis que 276 kg à 2,40 € = 662,40 euros.

Détermination de la valeur CIP

Valeur EXW	12 000
Frais d'enlèvement	40,00
Fret aérien	600,00
Taxe CHC AWA	23,00
CPT Buenos Aires	12 663,40
Assurance transport	63,00
CIP = CPT/0,99505	12 726,00 euros

La valeur CIP Buenos Aires est donc de **12 726,00 euros**.

Troisième partie : assurance prospection

1. Tableau prévisionnel d'assurance prospection

Années	BG	CA	Amortissement 7 %	Compte d'amortissement	Ind/Rev 65 %	Prime 3 % du BG
Période de prospection						
1	50 000	80 000	5 600	44 400	28 860	1 500
2	50 000	120 000	8 400	41 600	27 040	1 500
Total	100 000	200 000			55 900	3 000
Période d'amortissement complémentaire						
3		160 000	10 200		10 200	
4		280 000	19 600		19 600	
5		300 000	21 000		21 000	
Total					50 800	

L'entreprise conserve une faible partie des indemnités reçues (**5 100 euros**). Les pouvoirs publics vont considérer qu'il s'agit d'une assurance prospection réussie.

Quatrième partie : Risque de change

1. Comparaison VT + MCNE et ADE

Calcul du cours à terme.

$$C_t = 1,6000 \times (1 + 3 \frac{1}{16} \% \times 90/360) / (1 + 5 \% \times 90/360)$$

$$C_t = 1,5923$$

À échéance la créance vaut $80\,000 \text{ USD} / 1,5923 = 50\,241,79 \text{ EUR}$.

Commissions de change 0,1 %.

$$\text{Net à percevoir} = 50\,241,79 \text{ EUR} \times 0,999 = 50\,191,55 \text{ EUR}.$$

Sur la base d'un escompte de 6 % sur 90 jours.

Net escompté = $50\,191,55 - 50\,191,55 \times 6\% \times 90/360 = 49\,438,68$ euros

Dans le cas d'une ADE.

L'exportateur va emprunter 80 000 USD qui vont être convertis au cours du jour soit :

$80\,000/1,60 = 50\,000$ EUR.

Commissions de change de 0,1 % : 50 EUR.

Net encaissé : 49 950 euros.

Intérêts sur le prêt en devises : $80\,000 \text{ USD} \times 3\,1/16\% \times 90/360 = 612,50$ USD.

Il faut calculer le cours à terme pour acheter les intérêts en USD.

$Ct = 1,5985 \times (1 + 3\% \times 90/360) / (1 + 5,0625\% \times 90/360) = 1,5904$ USD.

$Ct = 1,5904$ USD.

Les intérêts à échéance $612,50/1,5904 = 385,12$ EUR soit 385,50 EUR avec la commission de change de 0,1 %.

Le net encaissé avec l'ADE + couverture des intérêts par un achat à terme :

$49\,950,00 - 385,50 = 49\,564,50$ euros

On constate que l'ADE est plus intéressante que la VT + MCNE, ceci résulte en outre du taux d'intérêt bas sur l'USD 3 % au lieu de 6 % pour la MCNE.

Cinquième partie : seuil de rentabilité

1. Calcul du SR

Production vendue : 100 000 unités.

Prix de vente unitaire : 20 euros.

Coût fixe : 720 000 euros.

Taux de marge sur coût variable = $(20 - 8)/20 = 60\%$.

$SR = CF / 60\% = 720\,000 / 60\% = 1\,200\,000$ euros.

Soit $1\,200\,000/20 = 60\,000$ carafes.

Résultat analytique :

$Mcv = 12 \times 100\,000 = 1\,200\,000$.

$CF = -720\,000$

Résultat analytique : 480 000.

2. Élasticité de la demande par rapport au prix

L'élasticité de la demande par rapport au prix signifie que si $e = -1,20$, une variation de prix de $y\%$ provoque une variation de la demande de $-1,2 \times y\%$.

Ainsi si PVu augmente, la demande diminue.

Si PVu diminue, la demande augmente.

Si PVu baisse de 5 % alors la demande va varier de $(-1,20) \times (-5\%) = +6\%$.

3. Impact d'une baisse de prix sur le seuil de rentabilité et le résultat

Si nouveau prix de vente unitaire = $20 \times 0,94 = 18,80$ euros.

La quantité demandée va varier de $-1,20 \times (-6 \%)$ soit $+7,20 \%$.

Nouvelle demande $100\,000 \times 1,072 = 107\,200$ carafes.

CA : $107\,200 \times 18,80 = 2\,015\,360,00$ (soit une variation de $+7,68 \%$).

CV : $107\,200 \times 8,00 = 857\,600,00$.

MCV : $107\,200 \times 10,80 = 1\,157\,760,00$.

CF : 720 000

RA : 437 760 euros au lieu de 480 000 soit une baisse de $8,80 \%$

Le nouveau seuil de rentabilité est égal à $720\,000 / 10,80 = 66\,666$ carafes soit une augmentation de $11,11 \%$.

La prise en compte des contraintes juridiques

1 Société Pharmatec : analyse des CGV et confirmation

1. Analyse critique des conditions de vente

Pharmatec est en relation avec un réseau de distributeurs.

Aspects favorables	Aspects défavorables
<ul style="list-style-type: none"> • Protection contre le risque de retard ou de non paiement : <ul style="list-style-type: none"> – clause pénale qui peut être dissuasive – réserve de propriété • Trésorerie : très peu de délais de paiement, celui-ci se faisant à la livraison pour les ventes US, c'est-à-dire à la date de remise de la marchandise à l'aéroport⁽⁴⁾ • Protection contre les contre-offres ou les ordres inadaptés : <p>l'exportation se réserve le droit de confirmer les commandes et donc de vérifier que les termes de l'acceptation donnée par le client sont identiques à l'offre initiale. Il n'y aura engagement contractuel qu'après cette étape</p> • Politique commerciale : <ul style="list-style-type: none"> – incitation à commander des quantités minimales avec la réduction sur quantités – vente CIP sur les EU : attitude commerciale et transfert du risque au client au départ 	<ul style="list-style-type: none"> • Protection contre le risque de retard ou de non paiement : <ul style="list-style-type: none"> – virement SWIFT à l'initiative du client – paiement à réception de marchandises pour les ventes Europe, ce qui n'offre aucun contrôle réel au vendeur • Trésorerie : n'offre aucun avantage de trésorerie au client qui dans tous les cas doit payer avant de voir la marchandise (US) ou de la revendre. • Retard de paiement : pénalités qui ne sont pas progressives et donc d'application difficile au 1^{er} manquement • Clause de réserve de propriété : aspects pratiques qui limitent la portée de la clause (coût du retour, revente à un tiers, législation locale) • Politique commerciale : vente départ en Europe, ce qui laisse la charge de l'organisation de la logistique au client depuis l'Irlande. Le terme « vente départ » est par ailleurs inadapté.

(4) rappel : la notion de livraison s'apprécie par rapport au point de transfert de risques.

2. Mèl de confirmation au client Naturland

Émetteur : Pharmatec.

Destinataire : Naturland

Date : 12 janvier N

Objet : confirmation de votre ordre du 10 janvier N

Confirmons l'expédition pour le 22 janvier N au plus tard, depuis Dublin à destination de New York de la marchandise suivante :

- 5 000 lots de Phytobronz, montant de 2 023 500 USD, réduction sur quantité incluse
- 500 lots de Phytolift, montant de 106 500 USD
- conditions : CIP New York
- total de l'expédition : 2 130 000 USD payables par acompte de 10 % à la livraison et le solde à 90 jours fin de mois soit le 30 avril N, par virement SWIFT
- nos références bancaires : Crédit lyonnais, 6 place des Vosges, Paris.

Salutations.

2 Les Palets d'Armor : vente de biens de consommation

1. Commentaire des points particuliers

a) Intérêt de la clause

Fixer la quantité totale de l'approvisionnement sur une longue période permet au vendeur de s'assurer un débouché important et d'organiser sa production. L'acheteur s'assure une cadence d'expéditions régulière. La quantité importante de produits négociée en une seule fois lui permet aussi d'imposer ou de négocier des conditions d'achat plus favorables que pour des commandes ponctuelles.

b) Intérêt de la formule de révision des prix

Cette clause prévoit une certaine stabilité des prix et évite d'avoir à modifier la facturation à chaque livraison.

c) Portée exacte de l'engagement du vendeur

L'engagement du vendeur n'est pas défini de façon suffisamment précise. Le terme « franco entrepôt de l'acheteur » laisse la porte ouverte à des interprétations différentes. On peut penser que le vendeur prendra en charge le coût du transport routier et de l'assurance jusqu'à Barcelone et qu'il lui revient donc d'organiser les expéditions dans de bonnes conditions de sécurité (marchandises fragiles et sensibles à l'humidité et aux chocs) et de délais (pénalités pour livraison tardive). Il aurait été alors préférable d'utiliser un incoterm CCI (CPT ou CIP Barcelone).

L'absence d'incoterm précis rend également incertain le moment du transfert de risques. En cas d'avarie à la marchandise pendant le transport, l'acheteur peut très bien refuser la marchandise à l'arrivée, sans préserver pour autant les recours du vendeur contre le transporteur (absence de réserves par exemple).

d) Clause de paiement

Les délais de paiement sont longs (ce qui est souvent le cas avec une centrale d'achat), et le moyen de paiement retenu ne présente aucune sécurité puisque le virement est entièrement à l'initiative du débiteur. Même si la solvabilité de celui-ci n'est pas douteuse, le vendeur n'est pas à l'abri d'un éventuel retard de paiement. De plus, la créance n'est pas matérialisée, et ne peut être mobilisée.

La solution consisterait à prévoir un règlement par lettre de change à 90 jours, ce qui ne modifierait pas le délai de paiement accordé au client, mais permettrait au vendeur d'alléger sa trésorerie en portant la traite à l'escompte.

e) Renouvellement du contrat

Le renouvellement du contrat n'est pas automatique. Il faudra un acte positif, écrit de la part de l'acheteur, qui consentira à renouveler ses commandes. Le délai minimum de 3 mois laisse cependant la possibilité au vendeur de trouver un autre débouché.

On aurait pu prévoir un renouvellement par tacite reconduction, plus simple à gérer : le contrat se renouvelle de lui-même, sous réserve d'ajustement des prix pour la nouvelle période. Les parties n'y mettront fin qu'en cas de motif sérieux en respectant un délai de préavis.

f) Expression « amiables compositeurs »

Statuer en amiable compositeur signifie que les arbitres jugeront en équité pure, sans se référer forcément à un système juridique précis. L'amiable composition doit être expressément prévue au contrat, faute de quoi les arbitres statueront conformément à des règles de droit.

2. Équilibre contractuel

Négocier avec une centrale d'achat permet rarement au vendeur d'imposer ses propres conditions de vente. La perspective d'un marché important et régulier amène souvent le vendeur à conclure des contrats contraignants. Ici, on remarquera que s'il existe des pénalités en cas de livraison tardive, aucune sanction n'est prévue en cas de retard de paiement. Peut-on prévoir l'insertion d'une telle clause ? La possibilité de résiliation automatique du contrat par Sarda Hermana fait peser sur le vendeur un risque important. On aurait pu soumettre la résiliation à la procédure d'arbitrage prévue au contrat.

3 Cotélium : conditions de formation et de validité du contrat d'achat

1. Titre des rubriques

Titre des rubriques :

Rubrique 1 : validité des documents contractuels.

Rubrique 2 : validité des conditions d'achat ou modalités de conclusion du contrat.

Rubrique 3 : spécification et garanties.

Rubrique 4 : modalités et délai de paiement.

Rubrique 5 : conditions et délais de livraison.

2. Préoccupations de l'acheteur et précautions

Préoccupations	Transposition dans les CGA
Rubrique 1 : imposer ses seules conditions d'achat à l'exclusion de tout ce que le vendeur pourrait rajouter comme conditions ou réserves particulières.	Exclusion de toutes les circonstances pouvant conduire à une modification ou à une interprétation des CGA.
Rubrique 2 : apprécier les conditions et le moment précis de l'engagement contractuel.	Définition des circonstances possibles valant acceptation explicite ou implicite des CGA par le vendeur.
Rubrique 3 : définir les conditions d'application de la garantie du point de vue des produits et des conditions de l'utilisation.	Rappel des documents de référence et du champ de la garantie. Validité permanente.
Rubrique 4 : maîtriser le délai de paiement.	Fixation du délai et du point de départ du délai.
Rubrique 5 : maîtriser le délai de livraison.	Point de départ du délai et date au plus tard pour l'entrée en vigueur du contrat.

3. Les aspects contractuels non maîtrisés par le vendeur

- Point de départ du délai de paiement : date de réception de la facture par l'acheteur, pas de moyen de contrôler cette date, le délai de paiement devient aléatoire.
- Date butoir pour l'entrée en vigueur du contrat (point de départ du délai de livraison). Celui-ci devra faire en sorte d'obtenir toutes les informations nécessaires avant l'expiration du délai de 8 jours.
- Si absence d'incoterm, la vente se transforme automatiquement en une vente à l'arrivée : livraison et transfert des risques après déchargement dans les locaux de l'acheteur dans ses locaux. Le vendeur n'a connaissance de cette date que par l'intermédiaire de l'acheteur. Risque de livraison constatée de façon tardive voire absence de constat.

4 Société S. : Purchase order

Après avoir consulté le *purchase order* adressé à un fournisseur chinois, répondez aux questions suivantes :

1. Les conditions imposées au fournisseur chinois

a) Conditions de formation du contrat

- Le bon de commande doit être retourné signé, avec le cachet de l'entreprise et daté par le fournisseur au vendeur en précisant les références bancaires pour le paiement. Cette acceptation permet de formaliser l'accord.

b) Conditions de fabrication et de vérification de la qualité

- Inspection avant embarquement et au cours de la fabrication par un prestataire spécifié, SGS. Si ces attestations ne sont pas délivrées l'expédition ne peut avoir lieu. Si les inspections ne sont pas satisfaisantes, les suivantes se font aux frais du fournisseur.
- Assurer la traçabilité avec le code barre GENCOD.
- Vérifier les produits sur échantillons.

c) Élaboration des étiquettes de code à barres

- Fabrication des étiquettes par une entreprise locale agréée par l'acheteur (respect du format des étiquettes, taille des caractères, etc.).

d) Conditions de livraison et de paiement

- FOB Shanghai, transfert des risques au port de départ, livraison à Shanghai.

e) Conditions logistiques

- Obligation de conteneurisation (sécurité) et d'optimisation des expéditions : le FCL 40 est imposé et les conteneurs doivent être remplis.
- Transbordement autorisé uniquement à Singapour : restriction en vigueur pour limiter les risques sur la marchandise et autorisé pour mieux optimiser les expéditions en terme de dates.

2. L'objectif général de l'acheteur

- Garantir le niveau de conformité des produits et des emballages par rapport à ses spécifications techniques.

- En tant qu'acteur de la grande distribution : vérifier la qualité et le niveau de sécurité et de traçabilité requis.
- Maîtriser ses coûts : gamme 1^{er} prix.

3. Délais

Le *purchase order* doit être transmis au moins 15 semaines avant la date prévue pour la mise en rayon des articles.

5. Société Caliskan : sécurisation des paiements

1. Présentation chronologique des actions et verrous financiers et juridiques nécessaires

1 ^{re} étape	Négociation	2 ^e étape	Exécution du contrat	3 ^e étape	Conciliation Contentieux
Précautions lors du premier contact	Notoriété du client ? <ul style="list-style-type: none"> • Renseignements qualitatifs : réputation, rang sur le marché, informations administratives et statutaires • Renseignements quantitatifs : CA, solvabilité, avis d'impayés, notation de la Coface (rating) 	Verrous financiers	<ul style="list-style-type: none"> • Subordonner l'entrée en vigueur du contrat au versement d'un acompte ou à la mise en place d'une garantie contractuelle • Facture commerciale avec mentions nécessaires • Assurances ou autres méthodes d'externalisation du risque 	Formalités et recours	<ul style="list-style-type: none"> • Rappels et lettres de relance • Recours amiables • DMS et DI si assurance Coface
Verrous juridiques à intégrer dans la proforma	<ul style="list-style-type: none"> • Choix du moyen et de la technique de paiement • Acompte, durée du crédit, échéances • Clause pénale pour retard • Monnaie de paiement • Choix de l'incoterm • Loi applicable et juridiction compétence 	SUIVI DU DOSSIER	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des échéances par client et par commande • Contrôle des encours 		<ul style="list-style-type: none"> • Protêt si nécessaire • Mise en œuvre de la clause pénale • Suspension des livraisons • Arbitrage international ou tribunal compétent

2. Instruments et techniques de paiement propres au marché belge

Support de recouvrement	Degré d'usage	Caractéristiques	Degré de garantie	Risques	Observations
Virement SWIFT	Le plus utilisé	Traitement informatique rapide	Avant émission aucune garantie Après émission assurance d'un paiement rapide	Émission au bon vouloir du débiteur Risque de non paiement	Importateurs familiarisés Réseau bancaire adhérent en majorité
Lettre de change	Couramment utilisée	Coût peu élevé pour le tireur Le Protêt est un acte authentique et publié	Recours au droit cambiaire Procédure de relance stricte	Risque de non paiement et risque de non transfert	Durée du crédit habituelle : 30 à 90 jours. La lettre doit être acceptée et peut être escomptée

Support de recouvrement	Degré d'usage	Caractéristiques	Degré de garantie	Risques	Observations
Chèque d'entreprise	Répandu	Délai de présentation relativement long à compter de l'émission Protêt non publié	Faible sécurité	Risque de non paiement Émission à l'initiative du client	Attention à la dégradation des comptes des entreprises qui laissent augurer de défaut de provision
Credoc ou remise documentaire	À éviter sauf cas spécifique	Nécessite un suivi rigoureux Frais bancaires	Très sûr pour le credoc si irrévocable	Satisfaisant mais attention la sécurité est relative avec la remise (garantie à partir du moment où l'exportateur a expédié)	Nécessité de maîtriser la technique et de proportionner le coût au montant de la commande
Compte centralisateur	De plus en plus utilisé	Bien perçu par le client belge Facilite et accélère les délais de règlement	La sécurité elle-même n'est guère importante (cf. virement et chèque)	Règlement dépend du bon vouloir du client	Maîtrise des rapatriements de fonds Facilité d'utilisation Constitue une « présence locale » qui rassure le client
Affacturage	Peu utilisé dans le textile	Règlement rapide et sûr si le client est accepté par le factor Coût élevé	Sécurité totale car il y a cession de créance	Aucun sur la technique mais certains clients peuvent être refusés	Indiquer clairement sur la facture que le règlement doit être fait au factor

3. Solutions à retenir

Éléments à prendre en compte

- les retards subis par la société française ;
- la nécessité d'accorder des délais de paiement aux clients pour des raisons commerciales ;
- la dégradation de la trésorerie de certains d'entre eux ;
- la nécessité de s'assurer du recouvrement des créances.

On peut proposer deux solutions selon que les clients sont anciens et bons payeurs et selon qu'ils présentent des incidents de paiement ou sont nouveaux.

Clients anciens et bons payeurs	Clients nouveaux ou avec incidents
<p>Traite à 60 ou 90 jours avec paiements à l'échéance sur compte centralisateur</p> <p>Commentaire : sécurité suffisante dans la plupart des cas car le recours au droit cambiaire (protêt publié) et les interventions possibles des missions économiques locales constituent très souvent un moyen de pression suffisant pour secouer les dilatatantes.</p> <p>Autre avantage : l'échéance de la lettre de change est une date contractuelle, le paiement n'est plus à l'initiative du débiteur.</p>	<p>Vérification des coordonnées bancaires et des statuts pour tout nouveau client</p> <p>Crédit documentaire irrévocable pour les approvisionnements importants (à justifier auprès du client) Ou remise documentaire associée à un acompte.</p> <p>Commentaire : il faut mettre en évidence que la date de livraison est sécurisée avec le credoc, prendre en charge la totalité des frais si nécessaire. L'acompte dissuade le client d'annuler sa commande et peut être associé à une simple remise.</p>

Le chèque et le virement ne doivent pas être retenus compte tenu de leur faible degré de sécurité, amplifié par les délais de paiement accordés. L'affacturage est peu adapté au secteur textile et ne couvrira pas le risque sur tous les clients.

6 Cas Abrimat : analyse et négociation d'un projet de contrat de vente international

1. Évaluation de la demande d'offre

D'un point de vue commercial

La société Abrimat valorise habituellement son savoir-faire en vendant le concept « abri personnalisé », identifiant le propriétaire (nom du magasin ou de l'acheteur), et permettant d'aménager de façon rationnelle et agréable un espace extérieur ce qui enrichit la notoriété du client.

La commande, qui exclut la personnalisation par Abrimat des abris, écarte le concept et place la société dans un rôle de simple sous-traitant pour des produits basiques pour lesquels la valeur ajoutée est moindre. La notoriété d'Abrimat sur ce nouveau marché ne peut qu'en être affectée : Abrimat doit conserver l'intégralité de la conception du produit. C'est le concept global d'aménagement des espaces, que la société devra vendre dans la grande distribution.

D'un point de vue juridique

- *Le choix de l'incoterm FCA* ne coïncide pas avec les conditions du transport prévu : l'acheteur désignera lui-même un transporteur routier qui viendra enlever la marchandise dans les locaux d'abrimat. En l'absence de préacheminement, il faut recourir à l'EXW.
- *L'installation et le montage sur place par un partenaire local* aura une incidence sur le contenu de la garantie tous les produits qui auraient été endommagés du fait d'un mauvais montage réalisé par le partenaire local. Dans la pratique, ce partenaire doit être lui-même responsable de son intervention. La garantie des produits sera effective tant que les éléments n'auront pas été montés. Il faudra donc faire constater à l'arrivée des produits par un organisme indépendant la conformité matérielle des produits livrés. Il s'agit d'une précaution indispensable pour le partage de responsabilité avec le partenaire local, en cas de mauvaises installations.
- *Les documents commerciaux* (facture notamment) n'ont pas à reprendre obligatoirement le nom du transporteur désigné par l'acheteur. Il vaut mieux éviter ce genre d'obligation si elle n'est pas justifiée par un impératif.
- *Les délais annoncés* pour la durée de validité de l'offre (3 mois) et le paiement (190 jours) ne coïncident pas avec la pratique de l'entreprise. En particulier l'assurance GCP ne couvre que les créances jusqu'à 180 jours ce qui exclut de la garantie cette opération.
- *La totalité des délais* mérite d'être remarquée : 3 mois pour l'offre + 2 mois pour la livraison + 6 mois et 10 jours pour le délai de paiement. Ceci fait que la durée de validité effective des prix est supérieure à 11 mois.

2 Éléments de l'offre compte tenu des intérêts de l'entreprise – Montant

Il est de l'intérêt d'Abrimat d'obtenir ce contrat pouvant constituer une référence commerciale. Pour cela, la société répondra aux exigences du client chaque fois que son intérêt ne sera pas directement menacé.

Éléments de l'offre (conditions particulières)

- Date d'émission et durée de validité (3 mois qui est un délai courant dans les opérations commerciales internationales).
- Identification du destinataire de l'offre.
- Produits : caractéristiques et références. Conçus et adaptés par nos soins pour préserver le concept commercial et l'image de l'entreprise.
- Prix : en euros et sur la base d'un paiement à 180. Le règlement à 180 jours évite le recours au crédit documentaire. L'acheteur fait l'économie des frais d'ouverture généralement supportés par lui. Le contrat rentrera dans le cadre de la police GCP.
- Conditions de paiement : par virement SWIFT.
- Délai et nombre des livraisons : en principe une seule livraison, des expéditions distinctes auraient pour effet d'augmenter le coût global de l'approvisionnement pour le client.

Conditions générales de l'offre

Parmi les conditions habituelles (clauses pénales, clause de force majeure, droit applicable et tribunal compétent, etc.), il faudra porter une attention particulière à la garantie commerciale accordée et en limiter la portée, compte tenu de l'intervention de l'intermédiaire local.

Montant de l'offre

Pour 50 abris : $4 \times 1,62 \times 2,2$	Capacité 20 personnes
Prix EXW à 120 jours	$324 \text{ m}^2 \times 114 + 5\,570 = 42\,506 \text{ €}$
Prix EXW à 180 jours	$42\,506 \times 8\% \times 60/360 = 566,75$ 43 072,75 €
Commission 3 % sur EXW à 180 j	1 292,18 €
Coût de la police 0,6 % sur EXW à 180 j	258,44 €
Montant EXW de l'offre	44 623,37 €

7 Laverse SA : négociation d'un contrat d'agence commerciale

1. Lettre destinée à l'agent finlandais

Plan

- Présentation de l'entreprise Laverse : lieu d'implantation, activité, nombre de salariés.
- Présentation du matériel fabriqué destiné au marché : unité de lavage K300, K500, convenant aux conditions d'utilisation sur le marché finlandais et à un type de clientèle identifié (besoins en équipements de petite capacité).
- Expérience export (marchés déjà pratiqués) et désir de vendre sur le marché finlandais par l'intermédiaire d'un agent.
- Proposition de rencontre pour discuter d'une collaboration éventuelle.
- Formule de politesse.

2. Définition des objectifs contractuels

Le contrat de représentation devra permettre au vendeur de respecter ses objectifs commerciaux et les contraintes existantes. Il faut donc clairement analyser la situation au départ.

Objectifs commerciaux

- Trouver de nouveaux débouchés, en réponse à une concurrence sévère, pour préserver ou augmenter le chiffre d'affaires existant : il faut une réponse rapide du marché prospecté.
- Réaliser des ventes supplémentaires sur un marché que l'on connaît peu (un seul client), sans frais importants de prospection et d'implantation.
- Rester maître de sa politique commerciale pour répondre aux évolutions futures du marché (prix, produits).

Contraintes

- Des liens préexistants sur le marché suédois avec un client important qu'il faut conserver.
- L'exclusivité réclamée par l'agent et le niveau de commission qu'il a lui-même fixé (10 %).

L'ensemble de ces éléments doit être pris en compte dans la négociation du contrat d'agent.

M. Lecourbe devra donc obtenir (objectifs contractuels) :

- que les produits soient vendus sous la marque Laverse et qu'un droit de regard soit reconnu sur les prix pratiqués réellement ;
- un descriptif précis des frais à engager pour la promotion et la publicité des produits (ce qui sous-entend la définition exacte des obligations du commettant et de l'agent sur ce point) ;
- soit une exclusivité pour les produits précités d'une durée limitée (contrat valable un an puis renouvelable), soit un contrat d'exclusivité, d'une durée plus longue ou indéterminée, mais avec obligation de réaliser un chiffre d'affaires minimum ;
- l'exclusion dans le calcul des commissions, des contrats passés avec la société Hasberg ;
- le fait que l'agent se borne à transmettre les commandes sans pouvoir engager lui-même la société.

3. Clauses délicates

Les points d'achoppement lors de la négociation seront probablement les suivants.

Pouvoir de l'agent

« L'agent a la responsabilité de l'ensemble des négociations commerciales, dans les conditions, et sur le territoire préalablement définis aux articles... Il doit en particulier assurer le contact avec la clientèle, obtenir et transmettre les commandes et informer le mandant sur la concurrence et les évolutions du marché.

N'incombent pas à l'agent la signature des contrats de vente, la livraison, la facturation, la prise en charge des frais de service après-vente. »

Remarque : attention à ne pas imposer des directives de travail à l'agent sous prétexte de maîtriser totalement la commercialisation des produits : il risque d'être considéré comme un établissement stable à l'étranger.

Exigibilité de la commission

« La commission est due à l'agent à compter de la réception par le mandant des paiements correspondant aux commandes » (hypothèse la plus favorable pour le vendeur) ; sinon, « la commission est due à l'agent dès l'acceptation par le mandant des commandes transmises ».

Exclusivité

« L'agent bénéficie de l'exclusivité de la représentation du mandant sur le territoire contractuel, pendant toute la durée du contrat, pour les produits objets du mandat, à l'exclusion des autres produits existants ou futurs.

Le mandant se réserve cependant le droit de commercer directement avec la société Hasberg, située à..., sans que cela puisse donner lieu à rémunération au bénéfice de l'agent.»

Les autres clauses (définition de la politique commerciale, mise en place du service après-vente, droit applicable) ne révéleront probablement pas de divergences entre agent et mandant.

8 Société Lamarée : contrat de distribution

1. Anomalies constatées et modifications à apporter

Article 1 : il existe une ambiguïté sur la durée du contrat. Est-il véritablement à durée indéterminée puisqu'il prend fin automatiquement à la fin de la première année dans l'hypothèse d'un quota insuffisant ? Ne vaut-il pas mieux, dans ce cas, prévoir un contrat d'une durée déterminée de un an et laisser ainsi la possibilité de renégocier un nouvel accord sur de nouvelles bases ?

D'autre part, il est dangereux de créer des automatismes : que se passe-t-il si le chiffre d'affaires réalisé atteint 570 tonnes ? Doit-on interrompre les relations commerciales pour autant ? Il aurait mieux valu prévoir la « possibilité de rompre le contrat ».

Enfin, le renouvellement automatique du contrat doit laisser la possibilité de réaménager un certain nombre de conditions générales de vente (produits, prix et quantités). Il n'est pas souhaitable de figer les choses sur une trop longue période, ni pour le distributeur, ni pour le vendeur.

Article 2 : la clause est trop imprécise et l'ajustement qui résulte d'une révision des tarifs n'est pas immédiat (une fois par an). De plus, il faut préciser les conséquences d'un défaut d'accord sur un nouveau cours de conversion. Enfin, quelle est la monnaie de paiement ?

Article 3 : la vente est libellée « CIF Bordeaux », ce qui signifie que le vendeur est libéré de ses obligations dans le pays de départ. La livraison n'a donc juridiquement pas lieu, ni en France, ni à plus forte raison dans les locaux de l'entreprise. CIF étant un incoterm de vente départ, la livraison a lieu en fait au port d'embarquement, dans le pays du vendeur.

Il va également de soi que le coût du post-acheminement dans ces conditions incombe à l'acheteur.

Article 4 : la conformité des emballages doit pouvoir être appréciée par rapport à un élément précis. Il est donc souhaitable, dans ce cas, de se référer à un document annexé au contrat, décrivant l'ensemble des exigences requises en matière d'emballage.

Article 5 : le point de départ du délai de livraison n'est pas précisé. On pourrait prévoir comme point de départ, la date de la commande, ou la date d'accusé réception de commande par le vendeur. Le mode de paiement oblige l'acheteur à régler le montant de la facture bien avant la date de réception de la marchandise au port de débarquement, ou dans les jours qui suivent. La recherche d'une meilleure solution pour l'acheteur impose un règlement par traite à vue, à 30 jours de la date de réception de la marchandise, ce qui représenterait un avantage de trésorerie significatif pour l'acheteur.

La force majeure est définie au contrat de façon plus large qu'en droit français, ce qui est tout à fait licite. Le « etc. » prévoit la possibilité de prendre en compte d'autres éléments de nature comparable à ceux mentionnés.

Article 6 : s'il est vrai que le tribunal compétent est géographiquement éloigné du lieu d'établissement de l'acheteur, on pourra remarquer qu'en cas de litige, le jugement sera directement exécutoire, dans le pays du vendeur (sans demande d'exequatur), là où celui-ci détient des actifs.

2. Portée pratique de l'attendu

Il détermine l'intention des parties contractantes et constitue un élément d'appréciation important de la qualité du distributeur : les mentions « flatteuses » telles que « distributeur expérimenté, moyens importants, etc. » fixent indirectement le niveau d'obligation du distributeur et dérivent sensiblement vers une obligation de résultats.

Cet attendu, en cas de litige, notamment sur le chiffre d'affaires insuffisant, pourrait être interprété en défaveur de la société Lamarée qui, étant donné les termes utilisés dans l'attendu, n'obtient pas les résultats escomptés par le vendeur. Il vaut donc mieux se contenter de la mention « distributeur » sans ajouter d'éléments qualitatifs.

9 Cas Arc-en-ciel : choix d'un intermédiaire commercial et gestion du contrat

1. Type d'intermédiaire

Il faut retenir essentiellement deux paramètres qui guideront le choix de l'intermédiaire :

- pas d'investissements commerciaux importants et fixes,
- gestion des commandes avec prise en charge de la logistique.

Seul un agent, mandataire de l'entreprise et rémunéré à la commission, peut remplir ces exigences. C'est un intermédiaire qui permettra à l'entreprise Arc-en-ciel de traiter avec les clients, en direct. Les commissions seront proportionnelles au chiffre d'affaires réalisé. Il n'y a guère besoin d'investissement initial, puisque l'agent assure la mission de prospection et de développement du marché avec ses propres moyens.

2. Rédaction du contrat conformément aux intérêts du mandant, analyse de la situation, et conditions de rupture du contrat

Rédaction du contrat

Trois points essentiels ne sont pas conformes aux intérêts de la société Arc-en-ciel :

- La prospection a mis en lumière le potentiel du marché des collectivités, acheteuses de produits pédagogiques et didactiques. C'est le potentiel qui intéresse Arc-en-ciel ; il n'y a donc pas lieu d'introduire les produits bureautiques (articles 1 et 2) dans la liste des produits contractuels. Ces produits vendus par l'intermédiaire de grossistes touchent un autre type de clientèle.
- L'octroi de l'exclusivité sur quatre pays représentant de vastes débouchés à une société inconnue dont les moyens humains sont limités est une erreur manifeste.
- Le pouvoir de l'agent de prendre les commandes (et donc d'engager la société française : pouvoir de représentation) peut obliger la société Arc-en-ciel, à exécuter des ordres non conformes à ce qu'elle souhaite (délai de livraison, moyen et technique de paiement...). Les clauses du contrat de mandat ne sont pas opposables au client final en vertu de la théorie du mandat apparent. La société Arc-en-ciel aurait dû délivrer un simple pouvoir de négociation et se réserver le droit d'accepter elle-même les ordres transmis par le biais d'une confirmation de commande directement adressée au client.

Situation commerciale

Manifestement, l'agent n'est pas efficace et le choix de la société Arc-en-ciel s'avère malheureux. La veille commerciale, la transmission des informations et les comptes rendus ne sont pas assurés. Les ventes sont peu nombreuses et ne respectent pas les CGVE définies par le mandant.

Il est nécessaire de mettre fin le plus tôt possible au contrat.

Conditions de la rupture

Il s'agit d'un contrat à durée indéterminée. Les modalités de la rupture sont précisées dans l'article 8. La société Arc-en-ciel doit adresser à l'agent une lettre de rupture avec AR, indiquant les motifs de la rupture, en respectant le délai de trois mois prévu au cours de la première année d'exercice du mandat.

Les seules ventes ayant été transmises sans respecter les conditions générales de vente (notamment paiement par crédoc) ne peuvent donner lieu à versement de commissions (article 9).

L'agent devra respecter la clause de non-concurrence prévue à l'article 8. Cette clause écrite, d'une durée maximale de deux ans et limitée géographiquement, répond aux conditions de validité définie par la directive 86/653.

Concernant une éventuelle indemnisation de l'agent pour rupture du contrat, celle-ci est totalement improbable : l'agent n'a pas respecté ses obligations contractuelles – transmission des informations, comptes rendus écrits, etc. –, et le chiffre d'affaires réalisé est très faible.

3. Choix d'un nouvel intermédiaire et précautions dans la rédaction du contrat

Il est souhaitable de recourir à plusieurs intermédiaires en fonction des différentes zones géographiques et s'assurer que ceux-ci ne soient pas déjà représentants ou distributeurs de produits concurrents.

Le choix du statut, agent, représentant ou importateur, doit répondre aux exigences de la société Arc-en-ciel mais aussi aux habitudes du marché.

Précautions à prendre

- vérifier les références de l'intermédiaire, sa solvabilité et les moyens financiers, matériels et humains dont il dispose ;
- ne pas octroyer une exclusivité dès le début des relations contractuelles ;
- définir des quotas de vente pour les agents et un simple pouvoir de négociation, demander éventuellement que l'agent se porte du croire au lieu de demander un règlement par credoc de façon systématique – cela ne correspond pas toujours aux habitudes du pays ;
- conclure un premier contrat à durée déterminée pour tester l'efficacité de l'intermédiaire.

10 Cas Chomet : obligations du concessionnaire et du concédant

Obligations du concédant

Obligation de ne pas vendre de produits concurrents : exclusivité de distribution (avantage essentiel pour le distributeur).

Obligation de se limiter au territoire français : non-concurrence (le concédant ne doit pas vendre lui-même sur le territoire concédé).

Paiement des marchandises dans un délai fixé : engagement d'approvisionnement régulier et traité dans les meilleurs délais.

Détention d'un stock minimum : prix de reprise des stocks invendus en fin de contrat.

Chiffre d'affaires minimum imposé : exclusivité sur le territoire accordé, aides à la promotion et à la publicité.

Contrat à durée limitée : préavis de trois mois avec lettre recommandée et accusé réception, indemnisation en cas de rupture abusive.

1.1 Tubaflex : traitement des appels d'offre, évaluation des risques et offre commerciale

1. Évaluation des risques et propositions

Conditions inacceptables ou à renégocier	Termes de l'offre ou précautions à prendre
<ol style="list-style-type: none"> 1. Informations à fournir : nom du bateau et compagnie maritime 2. La livraison en trois fois majore les coûts fixes de traitement de commande. 3. L'offre doit être faite le 30 novembre N au plus tard. L'offre restera valable au moins 4 mois. Les délais de paiement sont de 270 jours à compter de la date d'expédition. Sachant que le délai de livraison au port est de 5 semaines, le délai réel de validité des prix est supérieur à 425 jours, soit environ un an et deux mois. 4. L'utilisation du crédit documentaire fait double emploi avec l'utilisation de la police assurance crédit souscrite par Tubaflex. 	<p>Les informations ne doivent concerner que la date de mise à disposition, le FOB mettant le fret maritime à la charge du client. Le vendeur ne s'engage à fournir que les renseignements dont il dispose. Précaution : donner des dates butoirs pour que l'acheteur spécifie à temps le nom du navire et la compagnie.</p> <p>Il faut partir sur la base d'une expédition unique et proposer un prix correspondant. Un tarif conçu sur la base d'une expédition devient inadapté si les envois sont scindés.</p> <p>Il est possible d'essayer de ramener les délais de paiement à 180 jours, délai habituel sur la Tunisie. Ce délai représente la limite au delà de laquelle la garantie COFACE ne joue plus. Toutefois, la négociation avec un acheteur public ne laisse pas de grande marge de négociation.</p> <p>On peut par ailleurs s'efforcer, en interne de ramener le délai de livraison de 5 à 4 et éventuellement 3 semaines.</p> <p>La durée de validité des offres est souvent de 3 mois à l'international : on peut s'en tenir à cette durée standard</p> <p>Dans ce cas la durée réelle de validité des prix sera de 300 jours, un peu moins d'un an, soit la durée approximative de validité d'un tarif export.</p> <p>On remarquera à ce propos que le tarif de l'annexe est valable jusqu'au 30 décembre N. Nous sommes donc proche de la date d'expiration au moment de la formulation de l'offre commerciale. Il peut sembler opportun d'anticiper la réévaluation des prix pour l'année N+1. (par exemple plus 3 %).</p> <p>On peut difficilement écarter cette modalité de paiement qui garantit à l'acheteur une date de livraison. On peut cependant demander un crédit documentaire non confirmé et éviter les frais liés à la confirmation.</p> <p>On remarquera que le crédit documentaire garantit tout de même 100 % du montant de la créance (et non pas 85 %) sans délai de carence (5 ou 6 mois habituellement).</p>

5. Traduction des documentations techniques dans la langue de l'acheteur	S'assurer que les problèmes de traduction notamment pour les termes techniques ne provoqueront pas de malentendus et de difficultés d'exécution tout au long de la vie du contrat.
6. L'entrée en vigueur du contrat prévue à la date de signature oblige le vendeur à préparer l'expédition sans avoir reçu la notification de l'ouverture de crédit documentaire	Prévoir une entrée en vigueur à la date de notification, ce qui diffère le point de départ du délai de livraison. Prévoir un délai maximum pour la réception de la notification.
7. Les clauses pénales font courir un risque majeur au vendeur en cas de retard de livraison. On bénéficie néanmoins d'un délai de grâce de 8 jours.	Plafonner les clauses pénales à x % du montant du contrat FOB et ne prendre en compte que la partie des marchandises à livrer en cas d'expédition partielle.
8. Risque de cumul avec des indemnités	Prévoir les modalités de versement et le moment de l'exigibilité Les indemnités ne seront versées que dans la mesure où l'acheteur apporte la preuve d'un préjudice : même précaution, il faut prévoir un plafond.
9. Les cas de force majeure sont désignés de façon restrictive	Définir de façon contractuelle tous les événements constitutifs de force majeure, les modalités de la notification et les conséquences d'un tel événement
10. La durée de la garantie est exceptionnellement longue	Proposer une garantie de 2 ans, avec possibilité d'extension moyennant un forfait supplémentaire.
11. Prise en compte de la norme locale	Exclure de la garantie les mauvais montages réalisés par le client ou les conditions d'utilisation inadéquates (cf documentation technique).
12. Tribunal compétent tunisien, loi tunisienne	S'assurer de la correspondance entre la norme CE et la norme locale. Il est peu envisageable de proposer une autre solution. La position de l'acheteur public sur ce point est nette. Toute proposition contraire pourrait être un motif de rejet de l'offre.

2. Proposition de prix

Remarques préalables : le tarif export est bientôt obsolète et construit sur la base d'un règlement à 60 jours fin de mois. Il faudra donc réévaluer les prix de départ en tenant compte de ces données. La marge de négociation de 10 % prévue par l'agent tunisien est déjà incorporée dans les prix indiqués (remises exceptionnelles de 10 % sur affaires spécifiques) et ne donnera pas lieu à un gonflement artificiel de l'offre.

Les frais de marquage ne concernent que les marchandises emballées en caisses bois.

La police d'assurance crédit bien qu'inutile ici donne bien lieu au versement de la prime (police globale) calculée sur le chiffre d'affaires réalisé.

Le coût de la caution ne doit pas être confondu avec son montant.

La proposition de prix est faite sur la base d'une seule expédition ce qui permet de présenter une offre plus compétitive.

La consignation des tourets figurera dans les conditions particulières de l'offre.

Présentation des calculs

Éléments constitutifs du prix de vente	Calculs	Résultats
Prix total à 60 jours au départ de l'usine	750000 m / 1500 = 500 unités 500 * 27 = 13 500 Majoration : 3 % 13 500 * 1,03 = 13 905 € Forfait garantie supplémentaire à faire apparaître dans l'offre : 2% du tarif départ, actualisé 13 905 * 2 % = 278,1 €	13 905,00 €
Frais financiers liés au délai de paiement	Délai supplémentaire de 180 - 60 = 120 jours Taux 7 % Supplément : 13 905 € * 7 % / 3 = 324,45 € Forfait payé à 180 jours : 278,1 + (278,1 * 7 % / 3) = 284,6 €	324,45 €
Contrôle SGS		500,00 €
Frais administratifs		600,00 €
Pré-transport		3 520,00 €
Entreposage au-delà du 3 ^e jour	2 * 154 = 308	308,00 €
Mise à FOB		990,00 €
Montant FOB hors coûts financiers		20 147,45 €
Frais financiers hors contrat	Commission de notification : 20 147,45 * 1 % = 201,47 € Caution : durée du cautionnement 90 jours plus le délai nécessaire à l'entrée en vigueur du contrat : 2 trimestres 20 147,45 * 0,5 % * 2 = 201,47 € Coût de l'assurance crédit : 20 147,45 * 0,5 % du CA* soit 100,74 €	503,68 €
Montant FOB de la proposition au client sur la base d'un paiement à 180 jours, par L/C irrévocable		20 651,13 € arrondi à 20 652,00 €

* non inclus si déglobalisation.

3. Offre plancher

L'offre plancher correspond à la prise en compte de la remise exceptionnelle de 10 % qui peut être faite sur le prix du matériel (et non sur le prix des prestations). Cette diminution du prix a une répercussion sur le montant FOB et donc sur les frais annexes notamment financiers.

Diminution du prix de base : $14\,229,45 \text{ €} * 10 \% = 1\,422,94$

Nouveau prix : 12 806,50 €

Montant des frais administratifs et logistiques inchangés : 5 918 €

{ 500 + 600 + 3 520
+ 308 + 990

Base FOB le Havre hors frais financiers : 18 724,50 €

Frais financiers :

- notification : 187,25
- assurance crédit : 93,62
- caution : 187,25
- Total : 468,12 €

Montant de l'offre plancher en FOB Le Havre : 19 192,62 €, soit une économie effective pour le client de 1 458,51 € (7,6 %).

FACTURE PRO-FORMA N°....

Date : 30/11/n

TUBAFLEX
ZI Bois Mouton
78... Montigny-Le-Bretonneux

Destinataire : Office National Tunisien des Télécoms - TUNIS

Mode de transport : maritime non conteneurisé Origine : France

Conditions de vente. FOB Le Havre incoterm CCI 2000.

Domiciliation bancaire : Natexis banque - Paris.

Références	Appellation	Quantité en mètres	Montant facturé HT
N°435	Rigiflex Ø 25	750 000	20 652 €
Extension de garantie de 8 ans : 285 €* TOTAL			20 652 €

Conditions de paiement :

Par crédit documentaire irrévocable, à 180 jours date de livraison.

Délai de livraison :

4 semaines après la réception de la notification d'ouverture de la L/C.

Conditions particulières :

Consignation des tourets pour un montant de 2 200 euros. Délai pour la restitution 2 mois après la livraison.

Validité de l'offre : 3 mois pour confirmation de la commande.

Validité des prix : 4 mois pour réception de la notification.
 5 mois pour livraison au Havre.

* extension de garantie sur la base de 180 j de délai de paiement.



Ghislaine Legrand
Hubert Martini

GESTION DES OPÉRATIONS IMPORT-EXPORT

Corrigés

Cet ouvrage propose les **corrigés détaillés des 100 applications** contenues dans le manuel des mêmes auteurs réalisé en collaboration avec Coface.

Adaptés aux besoins des étudiants d'un cycle supérieur commercial ainsi que des professionnels du secteur, ces corrigés permettent d'acquérir, par l'entraînement, les compétences fondamentales en *Gestion des opérations Import-Export*.

GHISLAINE LEGRAND
HUBERT MARTINI

professeurs agrégés
en section de techniciens
supérieurs en commerce
international et anciens
élèves de l'École normale
supérieure de Cachan,
consultants en commerce
international.

ISBN 978-2-10-0536573

- ▶ BTS Commerce international
- ▶ DUT Techniques de commercialisation
- ▶ IUP Négociation internationale
- ▶ MSTCI (maîtrise de sciences et techniques de commerce international)
- ▶ Écoles supérieures de commerce
- ▶ Formations supérieures internationales, LEA
- ▶ Formation continue

