

INTRODUCTION : PRESENTATION D'UNE OPERATION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises marocaines et étrangères entretiennent des relations commerciales avec l'étranger. Ces relations peuvent prendre la forme d'un achat (acte d'importation) ou d'une vente (acte d'exportation).

Nous allons nous intéresser à une importation marocaine. Une entreprise italienne dont l'atelier de fabrication est situé à Milan a conclu un accord avec une entreprise marocaine installée à Rabat pour lui expédier du marbre. L'expédition est effectuée par voie maritime entre le port de Gênes (appelée port d'embarquement) et le port de Casablanca (port appelé port de débarquement).

3 questions peuvent être posées?

1. **Quelles sont alors les différentes opérations qui devront être réalisées pour permettre l'acheminement des marchandises jusqu'à leur destination finale ?**
2. **Quelles sont les risques liés à cette opération tant pour le vendeur que pour l'acheteur ?**
3. **Quels sont les moyens de se couvrir contre lesdits risques?**

SECTION 1 : LES DIFFERENTES OPERATIONS A EFFECTUER POUR REALISER UNE EXPORTATION ?

Nous pouvons classer ces différentes opérations en 4 types :

- La recherche de clients étrangers (avant la passation de la commande par le client)
- La préparation de la commande (le vendeur a reçu une commande de la part d'un client étranger)
- L'expédition de la marchandise
- La réception de la marchandise par le client et le règlement de l'opération.

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

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

La préparation de la commande : Le vendeur doit fabriquer les marchandises qui lui ont été commandées conformément à l'offre qu'il a faite à son client et conformément à l'échantillon présenté à ce dernier. Pour ce faire, il doit acheter les matières premières et consommables nécessaires ce qui lui imposent des dépenses importantes (dépenses liées au cycle d'exploitation).

L'expédition de la marchandise : Après avoir fabriqué la marchandise, l'exportateur doit contacter un emballer pour acheter l'emballage nécessaire à la protection de la marchandise. Il doit se trouver un transporteur qui lui acheminera la marchandise de son atelier au port ou à l'aéroport (pré acheminement). Il doit aussi chercher le transporteur international qui s'occupera du transport de la marchandise de la frontière marocaine jusqu'à la frontière étrangère. En général, l'exportateur soustraite ces opérations à un transitaire.

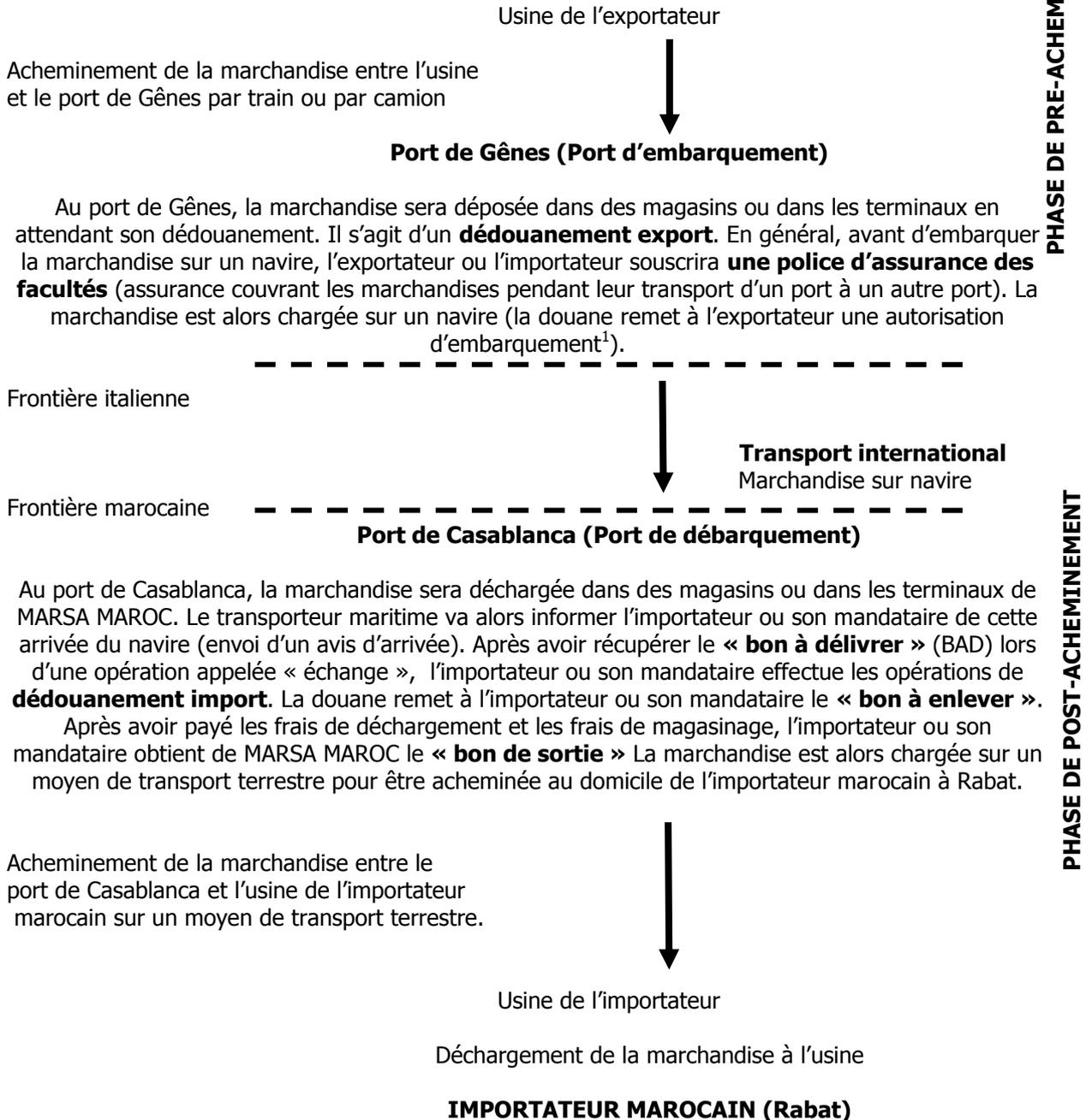
La réception de la marchandise et le règlement de l'opération : Après l'expédition de la marchandise, l'exportateur doit être certain que son client étranger a pu réceptionner la marchandise dans les délais. Mais, et cela est très important, il doit pouvoir être payé.

SECTION 2 : PRESENTATION DES ETAPES D'UNE OPERATION DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Nous allons nous intéresser à l'exemple cité d'une importation marocaine (voir schéma suivante).

EXPORTATEUR ITALIEN (Milan)

A l'usine, les marchandises seront emballées. Il existe 2 formes d'emballage : l'emballage du produit (boîte, bouteille, ...) et l'emballage de transport (carton, fût, conteneur, caisse, ...). Les marchandises seront alors chargées sur un moyen de transport terrestre (camion ou train) pour être acheminées vers le port de Gênes.



¹ Au Maroc, cette autorisation est appelée « Bon à embarquer ». Elle correspond en fait à l'exemplaire n° 2 de la déclaration unique des marchandises (DUM) qui joue le rôle également de « bon à enlever » lors d'une opération d'importation.

Pour nous résumer, la marchandise doit donc être :

1. Emballée ;
2. Chargée à l'usine du vendeur sur un moyen de transport pour être acheminée jusqu'au port (ou aéroport) d'embarquement ;
3. Déchargée dans un magasin du port (ou aéroport) d'embarquement ;
4. Dédouanée (dédouanement export)
5. Assurée ;
6. Chargée et transportée sur un navire (sur un avion) jusqu'au port (ou aéroport) de débarquement ;
7. Déchargée dans un magasin du port (ou aéroport) de débarquement ;
8. Dédouanée (dédouanement import) ;
9. Chargée sur un moyen de transport pour être acheminée du port (ou aéroport) de débarquement jusqu'à l'usine de l'acheteur ;
10. Déchargée à l'usine de l'acheteur.

Remarque : Pendant le transport international (appelée « Transport principal), une marchandise peut subir une avarie (perte, vol, destruction, ...). C'est la raison pour laquelle il est essentiel de souscrire une police d'assurance sur les facultés.

Chacune de ces phases se traduit par un risque et un coût. Pour répartir ces derniers entre l'importateur et l'exportateur, nous recourons aux INCOTERMS (Termes commerciaux internationaux). Ils sont au nombre de 13 répartis en 4 familles : E, F, C et D.

Les Incoterms précisent les obligations de l'importateur et de l'exportateur. L'Incoterm pour lequel les obligations de l'exportateur sont minimales est EXW (à l'usine). L'Incoterm pour lequel les obligations de l'exportateur sont maximales est DDP (Rendu droits acquittés).

SECTION 3 : LES RISQUES LIES A UNE OPERATION DU COMMERCE INTERNATIONAL :

I. RISQUES POUR LE VENDEUR (EXPORTATEUR) :

Le recensement de l'ensemble des risques s'effectue en fonction de 3 moments-clés de l'opération de vente internationale : la commande, l'expédition et la livraison. Dans ce point, nous allons distinguer :

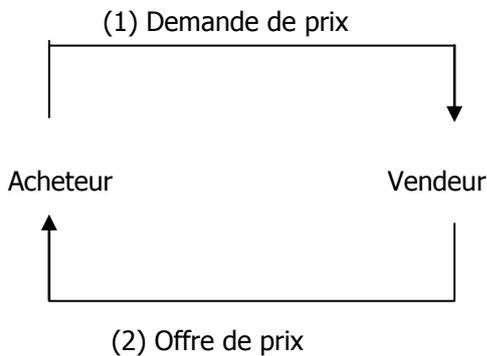
- les risques avant la commande,
- les risques entre la commande et l'expédition,
- les risques pendant le transport,
- les risques après la livraison.

I.1. Risques avant la commande : Avant la commande, l'exportateur doit rechercher des prospects (clients éventuels). Il doit donc soit participer à une manifestation commerciale (foire ou salon) soit organiser un voyage de prospection à l'étranger. Son action se traduit par des dépenses de prospection. Cependant, l'exportateur n'est pas assuré de pouvoir obtenir des commandes.

I.2. Risques entre la commande et l'expédition : L'exportateur est soumis à deux risques essentiels :

1. le risque d'augmentation du coût de revient ou risque économique;
2. le risque d'annulation du marché, ou risque de fabrication, soit dû au client (risque commercial), soit dû au pays (risque politique).

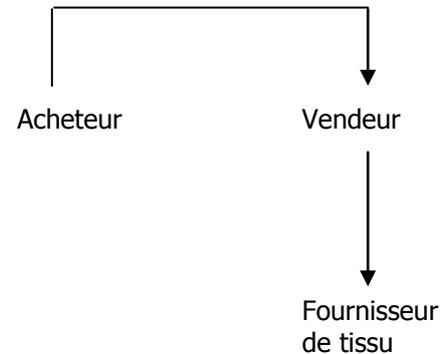
a) Le risque économique : Il réside dans le risque d'augmentation du coût de revient pendant la période située entre la communication du prix au client (catalogue, remise de l'offre) et la livraison.



Éléments de l'offre :

- Prix unitaire : 100 DH
 - Coût d'achat du tissu : 40 DH/m
 - Coût de production d'1 jean : 85 DH
- Offre valable du 01/10/02 au 31/10/02
Compris
- Quantité commandée : 10.000 jeans

(1) Bon de commande du 29/10/2002



Nouveau coût d'achat du tissu :
54 DH/m
Nouveau coût de production d'1
jean : 103 DH

b) Le risque de fabrication : Ce risque se réfère au risque d'une interruption du marché entre le moment où le fournisseur reçoit une commande et celui où il l'exécute, et peut se présenter **sous 2 formes** : le risque commercial et le risque politique.

Le risque commercial : Il peut être caractérisé par :

- l'insolvabilité de l'acheteur : Cela veut dire que l'acheteur est déclaré par un tribunal de commerce en situation de liquidation judiciaire et ne peut donc plus payer ses fournisseurs.
- la carence de l'acheteur : Cela veut dire que l'acheteur ne dispose plus de capitaux et ne peut plus payer.

Le risque politique : Il peut résulter d'un fait politique ou d'une calamité naturelle. Les assureurs crédits définissent :

- le risque politique proprement dit : guerre, révolution, émeutes, survenues hors du Maroc, acte ou décision du gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat, acte ou décision du gouvernement marocain interdisant l'exportation de la marchandise commandée, prononçant leur réquisition ou interdisant d'en poursuivre la fabrication.
- Le risque catastrophe : catastrophes naturelles survenues hors du Maroc, tels que cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique ou raz-de-marée.
- Le risque de non transfert : événements politiques, difficultés économiques, mesures législatives ou administratives, survenues hors du Maroc, empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par l'acheteur étranger dans sa monnaie nationale.

I.3. Risques entre l'expédition et la réception des marchandises : Dans cette étape de la vente internationale, on retiendra 3 risques majeurs : l'avarie particulière, l'avarie commune et les risques exceptionnels.

a) L'avarie particulière : C'est une détérioration ou la perte de la marchandise, suite à un accident (touchant la marchandise seule) ou à un événement majeur (touchant le moyen de transport de la marchandise). Les accidents les plus fréquents sont : le vol, la perte, la casse, l'odeur, le mouillage,... Les événements majeurs les plus courants sont : le déraillement d'un train, le naufrage d'un navire, l'accident de circulation d'un camion, la collision entre 2 avions, l'incendie,...

b) L'avarie commune : Elle concerne uniquement les transports par voie maritime. Elle résulte de la destruction d'une partie ou de la totalité de la marchandise pour sauver le navire, ou du recours aux services d'un remorqueur.

c) Les risques exceptionnels : Il s'agit de risques résultant d'événements politiques ou de cas de force majeure échappant au contrôle des parties : risque de guerre, grève, émeute, soulèvement populaire, terrorisme, ...regroupés sous le terme de « frustration de marché ».

I.4. Risques après la réception des marchandises : Ils peuvent être regroupés en 5 catégories : le risque d'appel abusif de caution, le risque de crédit, le risque de change, la responsabilité civile produit et les risques liés au personnel.

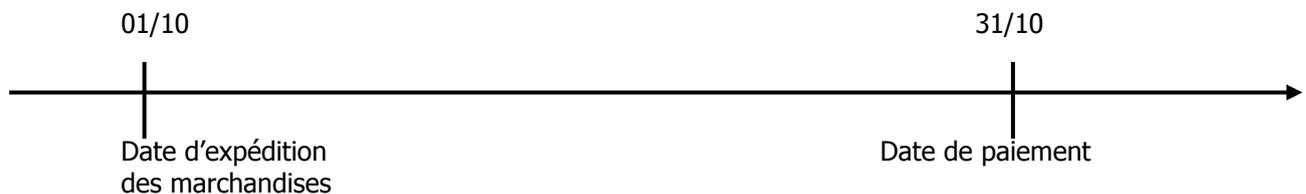
a) Le risque d'appel abusif de caution : Il arrive souvent que l'acheteur exige la mise à sa disposition par le vendeur d'une caution (souvent bancaire) en cas de non-respect par ce dernier des ses obligations contractuelles.

b) Le risque de crédit : C'est le risque de non règlement (ou non paiement), total ou partiel, du prix après exécution de la commande (livraison des marchandises ou exécution des prestations contractuelles). Il peut s'expliquer par 2 types de causes :

- Les causes internes : Elles sont propres à l'exportateur et résultent de négligences du vendeur (mauvais suivi des commandes, absence de contrat, facture imprécise,...
- Les causes externes : Elles sont liées à la situation financière de l'acheteur ou de son pays (ex : insuffisance de devises pour assurer le transfert), à un refus de paiement motivé soit par la contestation des prestations du vendeur soit par des intentions frauduleuses de l'acheteur (escroquerie, insolvabilité organisée).

c) Le risque de change : Il s'agit des fluctuations du taux de change de la devise par rapport à la monnaie nationale. Une baisse du taux de change de la devise peut entraîner une perte pour l'exportateur qui a facturé son client dans cette devise. Une hausse du taux de change de la devise peut entraîner une perte pour l'exportateur qui a dû s'approvisionner auprès de fournisseurs étrangers (achat des matières premières à l'étranger).

Exemple : Exportation de 10.000 chemises du Maroc vers l'Autriche :

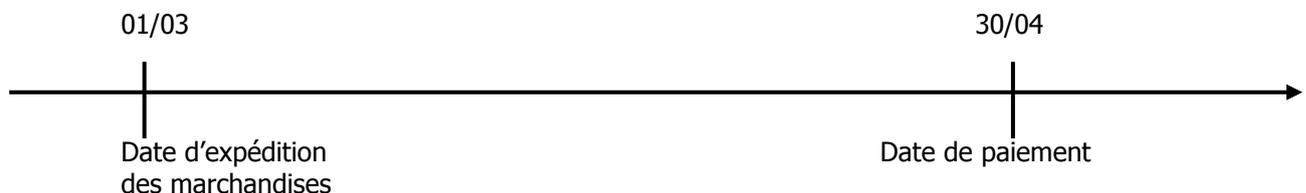


Au 01/10, le cours de change est 1 € = 10 DH

Au 31/10, il y a 3 possibilités :

- | | | |
|--------------------------------|-----------------|----------------------------|
| ➤ 1 ^{ère} possibilité | : 1 € = 11 DH | Gain de change |
| ➤ 2 ^{ème} possibilité | : 1 € = 9,50 DH | Perte de change |
| ➤ 3 ^{ème} possibilité | : 1 € = 10 DH | Ni perte ni gain de change |

Exemple : Importation de Hong Kong de 1.000 ballons de Handball :



Au 01/03, le cours de change est 1 \$ = 10,50 DH

Au 30/04, il y a 3 possibilités :

- | | | |
|--------------------------------|-------------------|----------------------------|
| ➤ 1 ^{ère} possibilité | : 1 \$ = 10 DH | Gain de change |
| ➤ 2 ^{ème} possibilité | : 1 \$ = 10,85 DH | Perte de change |
| ➤ 3 ^{ème} possibilité | : 1 \$ = 10,50 DH | Ni perte ni gain de change |

d) La responsabilité civile produit : Un fabricant et/ou un vendeur sont responsables des dommages causés à toute personne ayant consommé leur produit.

e) Les risques liés au personnel : Il s'agit des risques d'accidents, de maladies professionnels, rapatriements, de protection sociale du personnel.

II. RISQUES POUR L'ACHETEUR (IMPORTATEUR) :

L'acheteur subit également des risques pendant une opération du commerce international. Ces risques sont :

- **Risque de recevoir une marchandise ne correspond pas à celle commandée;**
- **Risque de recevoir une quantité de marchandise inférieure à celle commandée;**
- **Risque de recevoir la marchandise en retard (non respect par le vendeur du délai de livraison);**
- **Risque de change**

SECTION 4 : LA COUVERTURE DES RISQUES LIÉS À UNE OPÉRATION DU COMMERCE INTERNATIONAL :

L'ensemble des risques présentés au paragraphe précédent peut faire l'objet d'une couverture.

I. CAS DU VENDEUR :

Moment du risque	Type de risque	Moyens de couverture
Avant la commande	Risque de ne pas récupérer les fonds dépensés pendant la phase de prospection des marchés étrangers	Assurance foire et assurance prospection proposées par la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX) Récupération de 50 % des dépenses
Entre la commande et l'expédition	Risque économique	Définir avec précision un délai de validité de l'offre de vente.
	Risque de fabrication	S'informer sur l'acheteur et sur le pays de l'acheteur auprès de sociétés spécialisées dans l'information commerciale.
Entre l'expédition et la réception de la marchandise	Risque d'avarie	Souscrire une assurance transport auprès d'une compagnie d'assurance
Après la réception des marchandises	Risque de recours abusif de la caution	Respecter les engagements pris envers le client
	Risque des changes	Recourir aux banques qui proposent des systèmes de couverture du risque des changes.
	Risque de non paiement	Recourir à une assurance crédit auprès de la SMAEX ou bien choisir comme mode de paiement le crédit documentaire ² .

² C'est un engagement pris par une banque de payer le vendeur si celui respecte certaines conditions.

	Risque de responsabilité civile produit	Souscrire une assurance de responsabilité civile auprès d'une compagnie d'assurance.
	Risque de grève du personnel	Répondre aux demandes de ses employés.

II. CAS DE L'ACHETEUR :

Moment du risque	Type de risque	Moyens de couverture
Après réception de la marchandise	Risque de change	Recourir aux banques qui proposent des systèmes de couverture du risque des changes.
	Risque que le vendeur ne respecte pas le délai de livraison	Exiger une caution bancaire
	Risque de recevoir la marchandise non conforme	Exiger une caution bancaire + garder un échantillon de la marchandise commandée.
	Risque de recevoir une quantité insuffisante par rapport à celle commandée	Exiger une caution bancaire

Remarque : Il est possible de se couvrir contre certains risques par la rédaction adéquate de clauses de contrat de vente international (voir chapitre 1 du module 2).

MODULE 1 :

LA PHASE PRE

CONTRACTUELLE

Ce module est composé de 2 chapitres :

1. LA DEMANDE DE PRIX A L'INTERNATIONAL
OU L'APPROCHE DES FOURNISSEURS
ETRANGERS
2. L'OFFRE DE VENTE A L'INTERNATIONAL

CHAPITRE 1 : LA DEMANDE DE PRIX A L'INTERNATIONAL OU L'APPROCHE DES FOURNISSEURS ETRANGERS

SECTION 1 : LA DEMANDE DE PRIX :

I. LA PROSPECTION À L'IMPORTATION :

Qu'il s'agisse d'un importateur agissant pour son compte ou d'un acheteur travaillant au sein d'un service « Achats », il est nécessaire d'avoir une connaissance approfondie du marché. Celle-ci passe obligatoirement par la collecte d'une information et par une étude de marché.

I.1. Les sources d'information : Il s'agit à ce niveau de collecter le plus d'informations possibles. Celles-ci seront l'outil de base de comparaisons et de sélection. Cette information doit faire l'objet d'un **classement rigoureux** et d'une **mise à jour permanente**. Où chercher cette information ?

L'importateur peut recourir à diverses sources d'information à savoir :

- les revues économiques et professionnelles (lire le texte et les publicités qui proposent souvent l'envoi de documentation) ;
- les documentations des fournisseurs (informations sur les produits et les services attenants) ;
- les annuaires (BOTTIN, KOMPASS) ;
- les banques de données informatisées (ex : cfce.fr) ;
- les foires et salons professionnels (permettre en un temps record de visiter un maximum de fournisseurs potentiels)
- les voyages de prospection à l'étranger.

I.2. Connaissance des marchés : Dès le stade de la prospection, il est nécessaire de tenir compte d'un certain nombre d'éléments :

- l'éloignement géographique du marché (plus le marché est lointain, plus les frais, les risques et les délais sont importants) ;
- l'organisation commerciale du marché (structure du marché) ;
- la conjoncture (ex : en situation de surproduction, les prix baissent)
- l'évolution technologique.

I.3. Étude de marché : Il est nécessaire d'effectuer une étude du marché. Celle-ci ne sera rentable que si elle couvre des achats, en quantité et en valeur, considérables. Pour pouvoir la mener à bien, il est primordial de cerner correctement le produit : normes, quantité, qualité, prix acceptable, conditionnement³, emballage, durée de vie. A cet effet, il s'agit d'interroger un certain nombre de marchés présélectionnés pour leur particularité (proximité, concentration, conjoncture, avance technologique).

L'étude se bornera à recenser les producteurs, les circuits de distribution et les prix pratiqués. Elle doit se baser sur les sources d'informations citées ci-dessus et sur les statistiques officielles des marchés cibles.

De plus avant de décider d'importer, il est primordial pour l'importateur de connaître certains éléments caractérisant son marché national :

- Y a t il un besoin?
- Y a t il des normes nationales ?
- Quel est le prix que le consommateur national est prêt à payer?
- Quelle est la quantité à importer?
- Quel est le taux de droit d'importation?

³ Ensemble de méthodes, moyens et matières qui concourent à la présentation d'un produit à l'acheteur. Le conditionnement assure plusieurs fonctions. Il protège le produit. Il facilite son enlèvement par le consommateur. Il facilite l'emploi du produit. Il attire le consommateur. Il est considéré comme un des supports de publicité les plus efficaces.

II. COMMENT RÉDIGER SA DEMANDE D'OFFRE ?

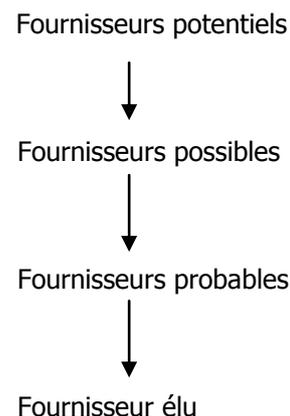
La demande d'offre doit préciser un certain nombre d'éléments comme la quantité à commander, les conditions de transport, les conditions d'emballage,... de telle manière à permettre aux fournisseurs consultés de pouvoir établir leur offre de prix (facture pro forma).

Dans certains cas, l'acheteur doit préciser **la date limite à laquelle l'offre de prix doit lui parvenir**. C'est le cas pour certains produits dont la demande est saisonnière. Cette date est importante pour permettre à l'acheteur d'avoir le temps d'étudier l'offre, de passer commande et recevoir le produit avant la période où la demande est forte.

SECTION 2 : LA SÉLECTION DU FOURNISSEUR :

I. LE PROCESSUS DE SÉLECTION :

- Étude de marché
- Segmentation des marchés fournisseurs
- Prospection
- Echantillonnage
- Comparaison
- Sélection
- Négociation
- Choix du fournisseur
- Commande



A l'international, il est recommandé de choisir quelques marchés cibles. Le nombre de fournisseurs à consulter dépend de la structure du marché mondial, du produit recherché et du volume global d'achat.

II. L'APPEL D'OFFRES :

La consultation d'un fournisseur étranger se réalise généralement sous la forme d'un appel d'offres. Celui-ci comporte un certain nombre de paramètres obligatoires (voir tableau ci-après) :

- | | |
|---|--|
| • Le descriptif exhaustif du produit | • Le mode de transport souhaité |
| • Les quantités désirées (et le cadencement éventuel) | • L'adresse de livraison – les délais exigés |
| • La configuration du prix (Incoterm et devises) | • Un canevas de réponse souhaité |
| • L'emballage souhaité | • Date limite de réponse (délai de rigueur) |

Pendant, **l'offre ne doit pas être trop contraignante pour le fournisseur**. Dans une telle situation, l'acheteur peut ne pas recevoir de réponse.

Le niveau de qualité sera cerné au mieux par **le cahier des charges** (plans, réglementations, normes, spécifications précises). Il existe **2 formes de cahier des charges** :

- **le cahier des charges fonctionnel (ouvert)** : Il laisse au fournisseur l'initiative de choisir les moyens qui lui permettront de satisfaire l'acheteur ;
- **le cahier des charges technique (fermé)** : Le fournisseur n'a plus de choix.

Le cahier des charges est rédigé par les services techniques de l'entreprise (bureau d'étude, R&D, service méthodes, service qualité).

Nous pouvons donc dire qu'une consultation bien faite procure une adéquation entre la demande de l'acheteur et les offres de plusieurs fournisseurs possibles, permettant ainsi un choix raisonné.

III. LA COMPARAISON DES OFFRES :

III. 1. Quels éléments comparer ? : Les éléments de comparaison sont le prix, les délais, la qualité et la sécurité :

- **les prix :** Il faut tenir compte de l'Incoterm, des conditions de paiement, des conditions de réduction commerciale, des minima de facturation et des formules de révision des prix (cas des livraisons successives).
- **les délais :** Il faut savoir qu'un retard de livraison engendre pour l'acheteur un surcoût du coût de stock de sécurité qu'il prendra soin de constituer (en général entre 1,5 et 2 % du montant du stock par mois) ;
- **la qualité :** Il ne faut pas évaluer seulement la qualité intrinsèque du produit mais son coût d'utilisation.
- **la sécurité :** C'est un élément qu'il est possible de mesurer à travers la constance de la qualité et la régularité des livraisons.

III.2. Méthodologie de comparaison : On distingue 2 formes de comparaison : la comparaison **absolue** (prix, délais, qualité, sécurité,...) et la comparaison **relative** qui tient compte des exigences de l'acheteur. Dans les 2 formes, on utilise soit la méthode graphique soit la méthode analytique.

IV. LA NÉGOCIATION : (voir cours de négociation)

V. LE CHOIX FINAL :

Il faut mettre en parallèle les 4 critères QQDP. Rigueur, lucidité et bon sens seront nécessaires à l'acheteur.

NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 1 : EXPLICATION SUR LES RUBRIQUES

DE LA DEMANDE DE PRIX INTERNATIONALE :

Rubrique	Explication
N/REF : Demande de prix n°.../année	L'exportateur rappellera sur sa réponse les références de la demande de prix.
Référence de l'article	Si l'acheteur dispose de la référence de chaque article demandé, il devra le préciser puisque cela simplifiera le travail de l'exportateur.
Quantité	La quantité est essentielle puisque dans certains cas l'exportateur peut prévoir une réduction de prix unitaire en cas d'une commande importante. Elle est l'élément avec le prix unitaire qui permet de déterminer le montant d'achat
Désignation de l'article	Elle doit être précise surtout lorsque l'acheteur ne dispose pas de la référence de l'article tel que défini par l'exportateur.
Incoterm	Il existe 13 incoterms. Si aucune précision n'est fournie à cet égard, l'exportateur devra alors préparer 13 offres différentes. De plus, le prix unitaire changera avec chaque Incoterm.
Devise	L'acheteur a intérêt à préciser la devise dans laquelle il est prêt à payer. Il choisira dans la plupart des cas sa monnaie nationale pour éviter de subir le risque des changes.
Emballage	Les charges liées à l'emballage sont toujours supportées par l'exportateur quelque soit l'Incoterm retenu. L'acheteur doit donc préciser la nature de l'emballage car le prix unitaire de l'article en dépend. S'il ne précise pas la nature de l'emballage, l'exportateur choisira l'emballage « adéquat ».
Mode de transport	Pour certains Incoterms, il n'est pas nécessaire de préciser le mode de transport : c'est le cas des Incoterms « maritimes » à savoir FOB, CFR et CIF. Pour les autres Incoterms qui peuvent être utilisés pour l'ensemble des modes de transport, il est donc essentiel de préciser le mode de transport qui sera utilisé puisque le prix unitaire de tout article en dépend.
Pavillon du mode de transport	Cette rubrique peut être insérée pour éviter le recours de moyen de transport inadapté ou trop ancien pouvant entraîner des avaries (ex : problème de l'Ericka).
Lieu d'embarquement (port, aéroport,...)	Il faudra préciser ce lieu dans le cas des Incoterms des familles E, C et D.

Lieu de débarquement (port, aéroport,...)	Il faudra préciser ce lieu dans le cas des Incoterms EXW et ceux de la famille F.
Risques à couvrir (Couverture en assurance)	Pour le cas de certains Incoterms de la famille C et pour ceux de la famille D, les charges liées à l'assurance sont supportées par le vendeur. De ce fait, si l'acheteur désire que les marchandises soient couvertes pour une garantie autre que la garantie minimale, il faut dans ce cas qu'il précise les risques à couvrir. En effet, si aucune précision n'est fournie, le vendeur assurera les marchandises dans le cadre de la couverture minimale. Plus les risques à couvrir sont nombreux, plus la prime d'assurance est élevé, plus le prix unitaire est important.

PNEUMATIQUES DU MAROC S.A.

45, Boulevard de Paris – Casablanca – Maroc
Tél. 022.20.30.36 – 022.20.30.46 – Fax : 022.20.30.56

CASABLANCA, LE 12 SEPTEMBRE 2004

LA FRANCAISE DES PNEUS
6, Place Victor Hugo
Marseille
France

N/REF : Demande de prix n° 0321/04 :

Messieurs,
Nous vous prions de bien vouloir nous communiquer votre meilleure offre de prix et de délai pour la fourniture de :

Réf.	Quantité	Désignation de l'article
ML1185	1.200	Pneu MICHELIN R 15/185
ML3225	1.500	Pneu MICHELIN R 25/225
FS2195	2.000	Pneu FERISTONE R 16/195
FS2205	1.000	Pneu FERISTONE R 16/205

Incoterm : CFR Casablanca
Devises : EURO
Emballage : Conteneur 20' marqué ARDU
Mode de transport : Maritime
Pavillon du navire de transport : Marocain ou français
Port d'embarquement : Marseille
Port de débarquement : Casablanca
Date limite de remise de l'offre : 05 Octobre 2004

Nous vous remercions d'avance,
Dans l'attente de recevoir votre offre,
Veuillez agréer, Messieurs, nos plus sincères salutations.

La Directrice des Approvisionnements : Khadija JAOUI

PNEUMATIQUES DU MAROC S.A.

Société Anonyme au Capital de 1.000.000,00
R.C. Casablanca : 25.211 – Patente : 44.101.203 – TVA : 145.807 – CNSS : 1445221361

CHAPITRE 2 : L'OFFRE DE PRIX A L'INTERNATIONAL

SECTION 1 : PRÉSENTATION DU DEVIS :

En réponse à une demande de prix d'un acheteur étranger, un devis (ou facture pro forma) doit être rédigé et envoyé au prospect. Les conditions qui y sont incluses sont fonction du **type de client** et du **type de pays**.

L'offre doit permettre :

- de sécuriser l'acheteur;
- protéger le vendeur.

Le devis peut être présenté :

- soit sous forme de télécopie, de courrier sur papier en-tête;
- soit sur un formulaire de facture où le numéro est remplacé par le terme « pro forma ».

Le devis doit être **dactylographié**, et **si possible rédigé dans la langue de l'acheteur**.

SECTION 2 : CHECK-LIST DES ÉLÉMENTS A PRENDRE EN COMPTE :

Le devis doit comporter un certain nombre d'éléments relatifs aux produits, conditions de livraison, conditions de paiement,...

Les éléments relatifs au produit : Il s'agit des éléments suivants :

1. la désignation
2. la référence
3. la quantité
4. le n° tarifaire douanier
5. les caractéristiques de fonctionnement du produit
6. les garanties et maintenance

Les conditions de livraison :

1. le mode de transport avec indication du lieu de départ et de livraison
2. le type d'emballage prévu (carton, caisse, conteneur,...)
3. le colisage (nombre, dimensions et poids des colis)
4. la prise en charge des frais et des risques en faisant référence aux Incoterms
5. l'assurance transport
6. le délai de livraison qui doit être commercial et réaliste

Le paiement :

1. le prix unitaire et le prix total en accord avec l'Incoterm de référence (voir note complémentaire sur le prix de vente)
2. la devise de paiement
3. les modalités de paiement, ce qui inclut les acomptes, les paiements échelonnés
4. le délai de paiement
5. le mode de paiement (voir note complémentaire sur le choix d'un mode de règlement)

La nature de l'offre :

1. la durée de validité de l'offre : il est nécessaire d'en préciser la date exacte en fonction des impératifs économiques et de la profession.
2. la forme de l'acceptation
3. le renvoi aux conditions générales de la vente.

Remarque importante : Lors de la présentation d'une offre de prix, il est conseillé de présenter les différents prix intermédiaires pour permettre à l'acheteur de faire la comparaison entre les prix qu'il a obtenus auprès des prestataires de service et les prix proposés par le vendeur.

Prenons un exemple chiffré :

Un acheteur français a adressé une demande de prix à 2 fournisseurs marocains F1 et F2. Les conditions de livraison prévues sont CFR Sète. Sète est un port français situé au sud de la France.

Il a obtenu les 2 offres suivantes :

	Montant en €	
	Offre de F1	Offre de F2
EXW	18.000	16.000
+ Chargement à l'usine	100	100
+ Pré-acheminement au port de Casablanca	200	200
+ Douane Export	10	10
+ Frais de chargement sur le navire	30	100
FOB CASABLANCA	18.340	16.810
+ Fret maritime	660	2.190
CFR SETE	19.000	19.000

Le montant total CFR SETE est identique pour les 2 offres. Toutefois, **c'est l'offre de F1 qui sera retenue par l'acheteur français**. En effet, elle démontre que le fournisseur F1 n'a pas cherché à réaliser des marges bénéficiaires sur les prestations réalisées par les tiers (douane, transporteur). Le fournisseur F 2 aurait dû transmettre une offre fixée à 17.000 € (16.000 + 100 + 200 + 10 + 30 + 660 = 17.000).

LA FRANCAISE DES PNEUS

S.A. au capital de 270.000 EUR – Siège social : 6, Place Victor Hugo

B.P. 3106 – 31220 Marseille cedex 04 – France – Tél. : 25.33.14.22.41 – Télex : 445.903 FRPNF – n° de Siren : 95554421

Marseille, le 29 Septembre 2004

PNEUMATIQUES DU MAROC S.A.
45 BOULEVARD DE PARIS
CASABLANCA
MAROC

V/REF : Demande de prix n°0321/04 du 12.09.2004

OBJET : OFFRE DE PRIX N°0251/04

Messieurs,

Suite à votre demande du 12 courant, nous avons le plaisir de vous communiquer nos meilleures conditions tarifaires relatives aux articles objet de votre demande.

Réf.	Quantité	Désignation de l'article	Prix unitaire H.T. en EUR	Montant H.T. en EUR
ML1185	1.200	Pneu MICHELIN R 15/185	125,00	150.000,00
ML3225	1.500	Pneu MICHELIN R 25/225	190,00	285.000,00
FS2195	2.000	Pneu FERISTONE R 16/195	88,00	176.000,00
FS2205	1.000	Pneu FERISTONE R 16/205	100,00	100.000,00
Montant total H.T.				711.000,00

Arrêtée la présente offre à la somme totale hors taxe de **Sept Cent Onze Mille Euros.**

Monnaie de facturation	: EUR
Forme d'acceptation	: Envoi d'un bon de commande et versement d'un acompte de 20 %
Paiement	: 20 % à la commande et le complément par lettre de change avalisée par une banque marocaine de premier rang à échéance de 30 jours date de connaissance.
Incoterm	: CFR Casablanca (Incoterms 2000 – Publication n° 560)
Origine	: France
Emballage	: Conteneur 20'
Mode de transport	: Maritime
Pavillon du navire	: Français
Port d'embarquement	: Marseille
Port de débarquement	: Casablanca
Poids net total	: 27.800 Kg
Poids brut total	: 30.800 Kg
Expédition	: Dans les 10 jours à compter de la date de réception du bon de commande
Validité de l'offre	: Jusqu'au 15 Novembre 2004

Nous restons à votre entière disposition pour toute information complémentaire.

Nous vous en souhaitons bonne réception.

Dans l'attente de vous lire,

Veillez agréer, Messieurs, nos plus respectueuses salutations.

Le Responsable des Ventes : M. Albert PETIT

**Note complémentaire n° 2 : Explication sur les rubriques de
l'offre de prix internationale :**

Rubrique de la demande	Explication
V/REF : Demande de prix n° .../année	Pour permettre au prospect de savoir que cette offre constitue la réponse à sa demande n°.... conformément à la référence citée en marge de la demande de prix.
N/REF : Offre de prix n°.../année	L'exportateur précise le n° de référence de son offre.
Désignation de l'article	La désignation est celle précisée par le prospect sur sa demande.
Référence de l'article	L'exportateur précise pour chaque article sa référence. S'il ne dispose d'un système référentiel, cette rubrique ne sera pas insérée dans le tableau.
Quantité	La quantité est celle précisée par le prospect sur sa demande.
N° tarifaire douanier	Il existe au niveau international un système de désignation et de codification des marchandises appelé « Système Harmonisé ». Chaque marchandise est désignée par un code comprenant 6 chiffres.
Caractéristiques de fonctionnement du produit	Il faut préciser ces caractéristiques lorsque le produit objet de la vente est un bien de production (machine, équipement industriel, ...) ou un bien de consommation durable (réfrigérateur, congélateur, ...).
Garantie et maintenance	Cette rubrique concerne les produits vendus avec une garantie (cas par exemple des micro-ordinateurs). Des précisions sont aussi fournies pour la maintenance.
Poids net unitaire	La réglementation marocaine exige que l'offre de prix précise le poids unitaire de chaque article. Cela permet de déterminer le poids total net (ce poids total net doit être repris sur le titre d'importation).
Incoterm	C'est l'Incoterm précisé par le prospect sur sa demande.
Emballage	C'est l'emballage précisé par le prospect sur sa demande. Dans le cas inverse, il s'agira de l'emballage adéquat.
Mode de transport	Pour certains Incoterms, il n'est pas nécessaire de préciser le mode de transport : c'est le cas des Incoterms « maritimes » à savoir FOB, CFR et CIF. Pour les autres Incoterms qui peuvent être utilisés pour l'ensemble des modes de transport, il est donc essentiel de préciser le mode de transport qui sera utilisé puisque le prix unitaire de tout article en dépend.
Colisage	Il précise le nombre de colis, le type de colis, les dimensions des colis et les poids des colis.
Lieu d'embarquement (port, aéroport,...)	Il faudra préciser ce lieu dans le cas des Incoterms des familles E, C et D.
Lieu de débarquement (port, aéroport,...)	Il faudra préciser ce lieu dans le cas des Incoterms de la famille F et D.
Risques à couvrir (Couverture en assurance)	Pour le cas de certains Incoterms de la famille C et pour ceux de la famille D, les charges liées à l'assurance sont supportées par le vendeur. De ce fait, si l'acheteur désire que les marchandises soient couvertes pour une garantie autre que la garantie minimale, il faut dans ce cas qu'il précise les risques à couvrir. En effet, si aucune précision n'est fournie, le vendeur assurera les marchandises dans le cadre de la couverture minimale. Plus les risques à couvrir sont nombreux, plus la prime d'assurance est élevée, plus le prix unitaire est important.
Délai de livraison	Il est souvent déterminé à partir d'un événement (exemple : 15 jours à compter de la date de réception du bon de commande, 20 jours à compter de la date de signature du contrat, ...)
Prix unitaire H.T.	C'est le prix unitaire de chaque article désigné. S'il existe un système tarifaire dégressif, il est utile de le préciser.
Montant H.T.	C'est le produit entre la quantité et le prix unitaire. Il permet de déterminer le montant total H.T.
Arrêtée la présente offre à la somme	C'est pour préciser le montant total H.T. de l'offre en toutes lettres pour éviter toute confusion possible.
Révision des prix	C'est une rubrique à insérer dans une offre de prix pour le cas des expéditions s'étalant sur une période dépassant en général une année. Son importance apparaît lorsque par exemple les prix des matières premières utilisées dans la fabrication du produit varient.

Devise	Pour une raison commerciale, il est préférable que la monnaie de facturation soit celle du pays du prospect. Le vendeur couvrira le risque de change et reportera le coût de cette couverture dans son prix de revient.
Modalités de paiement	Acompte, paiements échelonnés
Délai de paiement	Un exportateur marocain ne peut accorder un délai de paiement dépassant 150 jours à compter de la date d'expédition sauf accord préalable de l'Office des Changes.
Mode de paiement	Il existe 4 modes de paiement au niveau international : virement international (remise simple), remise documentaire (encaissement documentaire), crédit documentaire et contre remboursement. Le choix du mode de paiement dépend principalement de l'acheteur et de la situation financière du vendeur.
Durée de validité de l'offre	Elle est essentielle puisqu'elle définit la date à laquelle l'offre s'annule. Elle peut être présentée de 2 manières : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Date limite de validité de l'offre : le 15.01.2003 compris ▪ Durée de validité de l'offre : 30 jours à compter de sa date d'établissement
Forme d'acceptation	En général, cette forme se présente principalement par l'envoi d'un bon de commande. Très souvent, le vendeur va adresser par la suite à l'acheteur une facture pro forma de confirmation de l'accord ; cette facture pro forma débute par la phrase : « Nous confirmons vous avoir vendu.... »
Renvoi aux conditions générales de vente	Certains vendeurs ont défini des conditions générales de vente qui sont souvent éditées au dos des factures pro forma ou devis.

Note complémentaire n° 3 : Explication sur le numéro de tarif douanier :

1. Historique :

Les travaux d'élaboration du Système Harmonisé menés par le Conseil de Coopération Douanière (aujourd'hui Organisation Mondiale des Douanes (OMD)) ont abouti en juin 1983 à l'adoption de la Convention Internationale sur le **Système Harmonisé de Désignation et de Codification des Marchandises**. Le Maroc a commencé à appliquer officiellement cette convention le 1^{er} juillet 1992.

A partir du 1^{er} janvier 1993, toutes les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées suivant la désignation et la codification du Système Harmonisé (SH).

Tous les pays membres de l'Organisation Mondiale du Commerce sont tenus de respecter ce système.

2. Système de désignation et de codification des marchandises au Maroc :

Ce système est composé d'une nomenclature structurée, de règles générales d'interprétation et de notes légales.

Nomenclature	Règles générales	Notes légales
Le SH est composé de 21 sections (Section I à Section XXI). Chaque section est divisée en chapitres. Le nombre de chapitres est de 97. Les chapitres sont divisés en positions. Les positions sont divisées en sous positions.	Elles permettent l'interprétation des 21 sections. Les règles sont au nombre de 6 et leur but est d'assurer une interprétation juridique et uniforme du système.	Il s'agit de notes légales de sections ou de chapitres, de positions ou de sous positions. Elles ont pour objectif de définir, dans chaque cas, le contenu et les limites.

3. Espèce tarifaire au Maroc :

Chaque marchandise est reconnue par une codification à **10 chiffres**.

A titre d'exemple, la marchandise « club de golf » est reconnue par le code **95 06 31 00 00**.

Les 6 premiers chiffres sont identiques dans tous les pays. Les 4 derniers correspondent à un système mis en place par les douanes marocaines.

MODULE 2 :

LA PHASE

CONTRACTUELLE OU

ELEMENTS JURIDIQUES

Ce module est composé de 2 chapitres :

- 1.LE CONTRAT INTERNATIONAL DE VENTE
DES MARCHANDISES
- 2.LES INCOTERMS 2000

CHAPITRE 1 : LE CONTRAT INTERNATIONAL DE VENTE DES MARCHANDISES

PRÉAMBULE : C'est le 11 Avril 1980 qu'a été adoptée la Convention de Vienne sur la vente internationale des marchandises. Elle a été élaborée par la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI).

Elle vise 2 objectifs :

- permettre le développement du commerce international sur la base de l'égalité et des avantages,
- adopter des règles uniformes à vocation internationale.

Sa rédaction a été faite en tenant compte d'éléments pratiques du commerce international. La convention de Vienne a été rédigée en faisant l'hypothèse centrale de toute transaction commerciale : **le respect de la bonne foi des parties.**

SECTION 1 : TERMINOLOGIE JURIDIQUE :

Pour les repères utiles aux opérations du commerce international, citons le vocabulaire juridique. Nous allons définir quelques termes indispensables à la compréhension de ce chapitre.

- **La loi :** C'est une règle de droit, écrite, qui résulte d'une initiative parlementaire ou gouvernementale. Elle est votée par les 2 chambres conformément à une procédure définie par la Constitution.
- **Le règlement :** C'est une règle de droit, écrite, qui peut avoir un caractère législatif mais qui émane d'une autorité autre que le Parlement : le Gouvernement par exemple.
- **La coutume :** C'est une règle de droit issu d'un usage populaire ancien et constant.
- **La jurisprudence :** Elle est faite de l'ensemble des jugements et des arrêts rendus par les tribunaux. Source de droit, elle fixe l'interprétation donnée par les juges à une loi.
- **L'exequatur :** C'est une procédure qui permet, quand elle est accordée, de rendre applicable dans un pays donné une décision de justice pourtant rendue à l'étranger, ou une sentence arbitrale.

SECTION 2 : LES GRANDS SYSTEMES DE DROIT :

On distingue 4 systèmes de droit :

I. LES PAYS DU DROIT ROMAIN :

Cette famille regroupe les pays issus directement ou indirectement de la civilisation romaine. Ces pays disposent toujours de droits codifiés, très attachés à la règle écrite, où la coutume et le jurisprudence ont un rôle marginal de sources de droit, la loi et le règlement en étant la principale source.

Dans ce groupe de pays et à des degrés moindres, le vendeur est défavorisé et l'acheteur protégé.

Exemples de pays : France, Italie, Espagne, Belgique, Portugal, Anciennes colonies de ces pays (sauf, par exemple, l'Algérie ou le Brésil).

II. LES PAYS DU DROIT ROMANO-GERMANIQUE :

Les pays ont suivi une voie originale qui les fait classer dans une famille spécifique. Leur droit est codifié; la principale source de droit reste la loi. Cependant, ces pays se distinguent nettement des pays de droit romain lorsqu'il s'agit d'un contrat international de vente : **leurs législations sont très favorables au vendeur et protègent moins l'acheteur.**

Le droit allemand, caractéristique de cet ensemble, constitue le droit de référence.

Exemples de pays : Allemagne, Autriche, Brésil, Danemark, Norvège, Suisse, Pays-Bas, Grèce, Turquie.

III. LES PAYS DE « COMMON LAW » :

Ces pays ont fondé leurs droits essentiellement sur la coutume et la jurisprudence. **Moins favorables au vendeur que les droits d'inspiration germanique, ils sont plus conciliants que les droits d'origine romaine.**

Exemples de pays : Royaume-Uni, États-unis, Anciennes colonies britanniques à l'exception de l'Afrique du Sud.

IV. LES PAYS DE DROIT A PLUSIEURS ORIGINES :

L'Afrique du Sud, l'État d'Israël et le Japon sont des pays qui ont intégré dans leur histoire ancienne ou récente, des populations ou cultures diverses. Leurs droits traduisent également cette pluralité d'origines.

SECTION 3 : CHAMP D'APPLICATION DE LA CONVENTION :

Nous allons successivement présenter le champ géographique et le champ d'application juridique.

I. CHAMP D'APPLICATION GÉOGRAPHIQUE :

Le caractère international d'un contrat de vente résulte du fait que les parties contractantes ont leurs établissements dans des États différents.

I.1. États contractants : Les États contractants à prendre en considération sont les États où l'acheteur et le vendeur sont établis respectivement.

La notion d'établissement à prendre en considération est celle qui répond à la relation la plus étroite avec le contrat et son exécution.

I.2. Application de la loi d'un État contractant pour l'effet des règles du Droit International Privé (DIP): Il faut rappeler, à cet égard, que dans le Marché Commun 2 systèmes de DIP sont applicables :

- **Système de la Convention de Rome :** Ce système a pour objet la loi applicable aux obligations contractuelles en général. Son application à la vente internationale peut se résumer en 3 points :
 - libre choix par les parties de la loi applicable au contrat,
 - tout défaut de choix, le rattachement de la vente à la loi de l'État où est établie la partie fournissant la prestation,
 - la vente est soumise à une autre loi.
- **Système de la Convention de la Haye - Hollande (15.06.1955) :** L'article 3 de cette convention précise que :
 - la vente est régie par la loi interne du pays où le vendeur a sa résidence habituelle au moment où il reçoit la commande,
 - si la commande est reçue par un établissement de vente, la contrat sera régi par la loi interne du pays où est situé cet établissement.

Ce qui est important à retenir, c'est que les 2 parties sont libres de choisir la loi qui régira leur contrat. Elles peuvent opter pour la Convention de Vienne. A défaut de choix de la loi, on retient comme élément de rattachement principal la loi de l'État où le vendeur est établi.

Cependant, il est préférable que le contrat précise la loi qui le régira. En d'autres termes, il est préférable que les parties s'entendent sur la législation qui régira le contrat.

Le contrat doit compte tenu des éléments ci-dessus **définir avec précision les établissements respectifs du vendeur et de l'acheteur.**

II. CHAMP D'APPLICATION JURIDIQUE :

Certaines ventes ne sont pas régies par la Convention de Vienne. Cette dernière exclut de son champ d'application certains contrats et certaines marchandises.

II.1. Exclusion de certains contrats : Les contrats de prestation de service ou de fourniture de main d'œuvre ne sont pas du ressort de la convention. Il en est de même des ventes aux consommateurs, des ventes aux enchères et des ventes sur saisie. Dans ces cas, la volonté des parties est absente.

II.2. Exclusion de certaines marchandises : Les ventes suivantes sont exclues du champ de la convention : les marchandises destinées à un usage domestique, des valeurs mobilières (actions et obligations), des effets de commerce et des monnaies, des navires, des aéronefs, des bateaux, de l'électricité.

SECTION 4 : FORMATION DE LA VENTE INTERNATIONALE:

La conclusion d'un contrat est toujours précédée d'une étape préliminaire appelée « période de négociations ». Celle-ci est décisive et est caractérisée par des échanges d'informations et de documents entre le vendeur et l'acheteur (lettres d'intention, projet de contrat, protocole d'accord, devis,...). C'est au cours de celle-ci que les parties tracent les grandes lignes de la transaction et du contrat définitif. La convention fait fi de cette période.

Remarque fondamentale : La signature du contrat « définitif » ne peut suffire à effacer complètement les engagements pris pendant la période de négociations. Aussi, les parties devront-elles insérer une clause spéciale prévoyant, sans équivoque, l'annulation des documents échangés pendant la période de négociations.

La formation d'un contrat débute par une offre ferme et se termine par l'acceptation. Ce principe est celui retenu par le Dahir des Obligations et Contrats (D.O.C) et par nombreux systèmes juridiques étrangers.

I. L'OFFRE :

L'offre est une proposition de conclure un contrat de vente adressée à une ou plusieurs personnes. Elle doit être suffisamment précise de façon à permettre une acceptation immédiate de la part de son destinataire.

La convention distingue :

- **l'offre ferme** adressée à une ou plusieurs personnes déterminées,
- **l'invitation à l'offre** adressée à des personnes indéterminées par voie de publicité (insertion dans les journaux, dans des revues, affiches,...).

L'offre prend effet, selon l'art. 15 de la convention, lorsqu'elle parvient à son destinataire. C'est également la position du droit marocain.

II. L'ACCEPTATION :

L'acceptation est une réponse positive du destinataire de l'offre à la proposition qui lui a été faite de conclure une vente.

Il arrive que le destinataire de l'offre fasse des contre-propositions à l'offre. A ce sujet, l'art.19 précise qu' « une réponse qui tend à être l'acceptation d'une offre, mais qui contient des additions, des limitations ou autres modifications, est un rejet de l'offre et constitue une contre offre. »

Cependant, la convention distingue les modifications substantielles des modifications non substantielles. Seules les premières entraînent le rejet. Les secondes sont interprétées comme « acceptation de l'offre ».

On entend par « **modifications substantielles** » **celles qui concernent le paiement, la qualité de la marchandise, les quantités à livrer, le lieu et le moment de la livraison, la responsabilité des parties et le règlement des différends.**

Remarques:

1°) Date et délai de la conclusion du contrat : 2 situations se présentent :

Les parties sont physiquement présentes dans un lieu déterminé; l'acceptation est donnée sur place et le contrat est conclu sur le champ.

Les parties ne peuvent pas se rencontrer en un lieu précis :

- Un délai d'acceptation est fixé par l'auteur de l'offre : Le contrat est conclu si l'acceptation parvient à l'auteur de l'offre à l'intérieur de ce délai.

- Aucun délai n'est arrêté par l'auteur de l'offre : Il faut que l'acceptation soit donnée dans un délai « raisonnable ». Notion subjective.

2°) Forme du contrat : Même si la convention n'impose pas une forme précise, il est souhaitable que le contrat fasse l'objet d'un écrit.

SECTION 5 : DÉNOUEMENT DU CONTRAT:

A ce niveau, il convient d'étudier:

- les obligations du vendeur,
- les obligations de l'acheteur,
- les sanctions d'inexécution.

I. OBLIGATIONS DU VENDEUR :

L'art.30 stipule que :« **Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat ou par la présente convention, à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu, à remettre les documents s'y rapportant.** »

I.1. Livraison de la marchandise : La livraison est l'**opération qui consiste, pour le vendeur, à mettre la marchandise à la disposition de la personne qui doit la prendre en charge: l'acheteur, le transporteur ou un autre tiers.** Il s'agit d'un acte matériel de transfert de propriété de la marchandise à un moment et en un lieu précis.

- **Le lieu de la livraison :** Il peut être fixé par le contrat. Généralement, le lieu est désigné par référence à des conditions générales ou à des normes qui, à l'heure actuelle, sont celles définies par la Chambre du Commerce International: les Incoterms.
- **Le délai de la livraison :** Comme le lieu, elle est arrêtée dans une des clauses du contrat. Toutefois, il arrive qu'elle soit fixée par référence à la date de signature du contrat (exemple: 2 mois à compter de la signature) ou de l'expédition de la marchandise. Si aucune date n'est fixée, la livraison doit avoir lieu dans un délai « raisonnable ». Ce qui est important à retenir c'est que **le délai dépend de la nature même de la marchandise à livrer.**

Exemple :

Produits périssables (tomate, viande,...) : le délai doit être réduit.

Biens d'équipement : le délai n'est pas important.

Le délai est un facteur clé dans le choix du mode de transport.

I.2. Conformité de la marchandise : La convention a introduit 2 concepts fondamentaux : les conformités matérielle et juridique. Elle cherche à travers leur distinction à préserver les intérêts de l'acheteur lequel désire, contre son paiement, recevoir une marchandise conforme à celle définie par le contrat.

- **Conformité matérielle :** « Le vendeur doit livrer des marchandises dont:
 - la quantité, la qualité et le type répondent à ceux du contrat,
 - l'emballage ou le conditionnement correspond à celui défini dans le contrat » (Art.35).

De plus, la qualité de la marchandise doit être identique à celle de l'échantillon présenté à l'acheteur avant la conclusion du contrat. A cet, égard, il faut savoir que l'acheteur est autorisé à expertiser la marchandise pour s'assurer de sa conformité avant son embarquement ou à son arrivée à destination. A cet effet, dans de nombreux ports, sont installés des laboratoires d'analyse. Il est recommandé à tout importateur d'ordonner une expertise.

- **Conformité juridique :** Elle repose sur l'obligation faite au vendeur de transférer **une marchandise libre de tout droit et prétention d'un tiers.** Cela veut dire que la marchandise ne doit faire l'objet ni d'un gage, ni d'un warrant, ni d'une réserve de propriété,... au profit d'un créancier.

II. OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR :

L'art. 53 de la convention précise les obligations de l'acheteur. Celles-ci sont d'une part le **paiement du prix** et d'autre **la prise de la livraison.**

II.1. Paiement du prix : Le paiement du prix est la contrepartie directe de la remise de la marchandise. Son étude s'effectue en analysant d'un coté **la détermination du prix** et d'un autre coté **les modalités de paiements.**

- **Détermination du prix:** Le prix est l'élément central de toute transaction commerciale. Dans le cas général, il est expressément indiqué dans le contrat. Il arrive que le prix ne soit pas arrêté par le contrat: dans ce cas, le prix retenu sera équivalent à celui habituellement pratiqué au moment de la conclusion du contrat. Il s'agit du « prix mondial » assez fréquent dans le commerce des produits de base (blé, maïs, pétrole, sucre,...).

Sauf convention contraire, l'emballage et le conditionnement font partie du prix principal. Les frais accessoires peuvent y être intégrés selon le terme (Incoterms) retenu par le contrat.

Remarque: La convention précise que si le prix est fixé en fonction du poids de la marchandise, c'est le poids net qui sert de base du calcul.

- **Modalité de paiement :** Comme le prix, la modalité de paiement constitue une des clauses centrales du contrat. Le paiement peut être effectué à soit **à vue** (sans délai accordé à l'acheteur) soit **à échéance** (le vendeur accorde un délai à l'acheteur). Concernant l'instrument de paiement qui sera utilisé, il dépendra du degré de confiance entre les 2 parties: si la confiance est totale, les parties pourront s'accorder sur le « virement international », si le vendeur n'a pas confiance il exigera un paiement par « crédit documentaire irrévocable et confirmé ».

II.2. Prise de la livraison : L'obligation de prendre livraison consiste à:

- accomplir tout acte qu'on peut raisonnablement attendre de l'acheteur pour permettre au vendeur d'effectuer la livraison,
- retirer la marchandise.

A ce sujet, l'acheteur pourra à titre d'exemple établir un titre d'importation, établir la déclaration douanière, informer le transporteur de lieu de d'embarquement et débarquement de la marchandise, ...

III. SANCTIONS DE L'INEXÉCUTION DU CONTRAT :

La convention a préféré utilisé le terme « **moyens** » (traduction de l'anglais de remedies). Cela s'explique par le fait que l'essence de cette convention est « l'accomplissement des transactions commerciales dans un cadre où règne la bonne foi ». Comme recommandation de cette convention, il y a lieu de préciser que les sanctions ou moyens ne devraient être utilisés que dans les cas limites.

III.1. Dispositions communes :

- **Contravention essentielle et contravention non essentielle :** Cette distinction est fondamentale pour la détermination des sanctions à appliquer en cas de non respect par l'une des parties des clauses du contrat. Ainsi, l'art 25 définit-il la contravention essentielle comme celle qui « cause à l'autre partie un préjudice tel qu'elle la prive substantiellement de ce que celle-ci était en droit d'attendre du contrat (...) ». ».
- **Force majeure :** A l'image du droit marocain, la convention retient le principe de la « force majeure » et énonce qu' « une partie n'est pas responsable de l'inexécution (...) si elle prouve que cette inexécution est due à un empêchement indépendant de sa volonté (...) ».
- **Indemnisation :** Le droit français est favorable à l'exécution en nature (remplacement, réparation,...) alors que le droit anglais retient la compensation monétaire (versement de dommages intérêts). La convention a pour sa part retenu les 2 principes et énonce dans son art.74 « les DI pour une contravention au contrat commise par une partie sont égaux à la perte subie et au gain manqué par l'autre partie par suite de la contravention. ».

III.2. Moyens de l'acheteur : Selon la gravité de la contravention, l'acheteur peut

réclamer une compensation en nature, une compensation monétaire et la résolution du contrat.

- **Compensation en nature :** Si la marchandise livrée n'est pas conforme à celle commandée par l'acheteur, ce dernier se doit de le dénoncer (réclamer auprès de) au vendeur en précisant la nature du défaut de conformité et ce, dans un délai raisonnable à partir de la date de signature de ce contrat. Il peut perdre ce droit s'il tarde à se manifester. La compensation en nature peut revêtir 3 formes:

1. Remplacement de la marchandise : Il faut que le défaut de conformité constitue une contravention essentielle et que le remplacement soit demandé dans un délai rapide.

2. Réparation du préjudice : Si la marchandise livrée n'est pas conforme, l'acheteur peut exiger du vendeur de faire disparaître le défaut à condition que la réparation ne soit pas déraisonnable. La réparation est facile à effectuer si le défaut est quantitatif (Exemple: La quantité livrée inférieure à celle commandée. Il suffit de transférer ce qui manque). Elle est plus difficile à effectuer si le défaut est qualitatif (Exemple: blé avarié, ...).

3. Réduction du prix : Si la marchandise n'est pas conforme (que le paiement ait été ou non effectué au profit du vendeur), l'acheteur est en droit de réduire le prix proportionnellement à la différence entre la valeur que la marchandise effectivement livré avait au moment de la livraison et la valeur que la marchandise conforme aurait eu à ce moment. C'est un moyen généralement utilisé lorsque la marchandise non conforme conserve une certaine utilité pour l'acheteur mais à un prix différent du prix fixé par le contrat.

- **La compensation monétaire** : Les dommages et intérêts que pourra réclamer l'acheteur ne doivent pas être supérieurs à la valeur de la perte subie augmentée du gain manqué.
- **La résolution du contrat** : L'acheteur peut, selon l'art.49, déclarer le contrat résolu que dans les 2 cas suivants:
 1. Si la contravention au contrat du vendeur est « essentielle ».
 2. En cas de défaut de livraison, si le vendeur ne livre pas les marchandises dans le délai supplémentaire que lui a accordé l'acheteur conformément à l'art.47 de la convention⁴.

III.3. Moyens du vendeur : Le vendeur peut exiger de l'acheteur le paiement du prix, la prise de livraison des marchandises ou l'exécution des autres obligations contractuelles de l'acheteur ... (Art.62). Il peut lui accorder un délai supplémentaire pour s'exécuter. Il peut aussi réclamer des dommages et intérêts conformément à l'art.74. Il peut prononcer la résolution du contrat.

SECTION 6 : LES PRINCIPALES CLAUSES D'UN CONTRAT :

Nous pouvons distinguer **3 principales catégories de clauses dans un contrat** de vente internationale : les clauses générales, les clauses commerciales et les clauses à portée juridique. Cependant, un contrat se caractérise souvent par **un préambule**.

PREAMBULE	
CLAUSES GÉNÉRALES	
Parties	Bien indiquer leurs noms, adresses et qualité pour vérifier leur capacité d'engagement contractuel.
Durée du contrat	Préciser s'il y a : <ul style="list-style-type: none"> • Une période d'essai avec poursuite éventuelle du contrat ; • Une durée déterminée, avec éventuelle reconduction tacite ; • Une durée indéterminée, avec un préavis pour le rompre.
Langue	Une langue fait foi, mais on peut traduire le contrat.
Exemplaires	En prévoir au moins un par partie.
Validité	Préciser l'événement générateur ou les conditions suspensives.
CLAUSES COMMERCIALES	
Objet	Indiquer références, quantités, qualité, prix unitaire de façon très détaillée.
Conditions commerciales	Incoterm suivi du lieu de livraison. Mise en service ou installation, formation du personnel.
Modalités de livraison	Mode de transport et conditions logistiques (emballage,...). Lieu, date et conditions de livraison.
Paiement	Montant total, devises, remises ou rabais, taxes. Mode ou moyen, date de paiement. Conditions d'indexation ou de révision de prix.
Garanties	Garanties légale, contractuelle.
Transfert de propriété	Principe : il y a lieu dès formation du contrat. Exception : clause de réserve de propriété, liée à une condition suspensive.
CLAUSES A PORTÉE JURIDIQUE	
Attribution de juridiction	Indiquer la loi d'un pays et exclure expressément toutes les conventions internationales qui s'appliqueraient.
Tribunal compétent	Bien l'indiquer pour éviter qu'en cas de conflits, le juge choisisse un tribunal non désiré.
Clause pénale	En cas d'inexécution d'une partie, indiquer générateur, les modalités de calcul (% , durée, montant,...)
Clause résolutoire	Dans certains cas bien précisés, le contrat peut être rompu de fait.
Clause compromissoire	Désigner un ou plusieurs arbitres pour résoudre les litiges.
Clause de sauvegarde ou hard	Renégociation de certaines clauses en cas de modifications précises.

⁴ L'article 47 stipule que: « L'acheteur peut impartir au vendeur un délai supplémentaire de durée raisonnable pour l'exécution de ses obligations.

ship	
Force majeure	Préciser les événements ou sa définition selon une loi précise.

**NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 4 : NOTES D'EXPLICATION CONCERNANT
LE CONTRAT INTERNATIONAL DE VENTE**

I. LE PREAMBULE :

C'est une déclaration qui figure en en tête du contrat et revêt un caractère général; son contenu peut varier d'une convention à une autre.

Le préambule ne doit pas être trop long, mais le plus grand soin doit être apporté à sa rédaction.

On peut, **sans que cela ait un caractère obligatoire**, y faire figurer le nom des parties, les raisons sociales, etc. On peut y faire mention des « pouvoirs » présentés par les personnes habilitées à contracter pour le compte des parties au contrat. Toutes les précautions en ce domaine sont utiles.

II. ANALYSE DES CLAUSES :

Nous pouvons distinguer 3 principales catégories de clauses dans un contrat de vente internationale :

- les clauses générales,
- les clauses commerciales et
- les clauses à portée juridique.

a. Les clauses générales :

Les parties :

- Pour les personnes morales : Il faut indiquer leur raison sociale, leur siège social et la qualité de la personne agissant au nom de la société (le représentant de la société). Il faut connaître leur qualité pour pouvoir apprécier leur pouvoir. De ce fait, il est nécessaire que le représentant de la société présente au début un document appelé « lettre de créances » dans lequel il précise sa qualité et la délégation de pouvoirs.
- Pour les personnes physiques : L'essentiel est que la personne puisse avoir la capacité de contracter c'est-à-dire avoir la capacité juridique.

La durée du contrat :

- Contrat à durée déterminée : C'est un contrat qui se caractérise par une durée ferme c'est-à-dire que le contrat a une date d'effet et une date d'expiration. Cependant, il est possible que les parties se mettent d'accord pour renouveler le contrat pour une nouvelle période avant la date d'expiration.

« Le contrat prend effet à compter du 1^{er} Janvier 2002 et expire au 31 Décembre 2002. Cependant, les parties peuvent renouveler leur accord pour une nouvelle période annuelle. »

- Contrat à durée indéterminée : C'est un contrat qui se caractérise par une durée indéterminée c'est-à-dire que le contrat a une date d'effet et une date d'échéance. Les parties peuvent rompre le contrat à condition de respecter le délai de préavis.

« Le contrat prend effet à compter du 1^{er} Janvier 2002 pour une durée annuelle renouvelable sauf préavis de l'une des deux parties trois (3) mois avant l'expiration de chaque période annuelle sous la forme d'une lettre recommandée avec accusé de réception ».

La langue du contrat :

Les deux parties sont situées dans 2 pays différents. Elles ne parlent pas la même langue. De ce fait, il est prudent de rédiger le contrat dans les 2 langues nationales ou bien choisir une langue officielle pour éviter toute ambiguïté. Mais, il faut aussi préciser, en cas de litige, celle qui fait foi.

« Le contrat a été rédigé en arabe et en français, traduit en allemand et décliné en quatre (4) exemplaires dont seulement celui en arabe aura valeur d'original ».

Nombre d'exemplaires d'un contrat :

Il est nécessaire de prévoir au minimum 2 exemplaires : l'un pour l'acheteur et l'autre pour le vendeur.

Validité d'un contrat ou entrée en vigueur du contrat :

Il est nécessaire de préciser l'événement qui entraînera l'entrée en vigueur du contrat. Cet événement peut être la signature du contrat, le versement d'une avance par l'acheteur, la réception d'un avis d'ouverture du crédit documentaire par le vendeur, ...

« Le présent contrat entrera en vigueur dès sa signature par les deux parties au contrat ».

« Le contrat entrera en vigueur dès le versement par l'Acheteur d'une avance représentant 30% du montant global ».

b. Les clauses commerciales :

Objet du contrat :

Pour chaque article, il faut préciser la référence (si le vendeur a un système de référence pour ses articles), la quantité vendue, la qualité, le prix unitaire hors taxe. Pour certains biens d'équipement (machines, ...) et certains biens de consommation durable, il est possible de prévoir des annexes. Dans ce cas, il faut souligner que les annexes font partie intégrante du contrat.

Conditions commerciales :

Il faut préciser l'Incoterm, sa version (Année 2002) et la publication de la CCI (chambre de commerce internationale) (Publication n°560). Il faut préciser le lieu de livraison. Dans certains cas, le contrat peut prévoir en plus de la livraison des machines ou de certains équipements, l'installation par le vendeur de ces machines ou équipements. On parle souvent d'usine clefs en main.

Modalités de livraison :

- Mode de transport : Il est nécessaire de préciser le mode de transport (aérien, maritime, routier ou ferroviaire). Il faut faire attention pour qu'il n'y ait pas de contradiction entre l'Incoterm choisi et le mode de transport.
- Conditions logistiques : Il faut préciser le type d'emballage (caisse, carton, fût, ...), le matériau utilisé pour l'emballage (acier, fibres synthétiques, plastique, bois, aluminium...), les dimensions de l'emballage c'est-à-dire longueur, largeur et hauteur exprimées en centimètres, le nombre et la contenance.
- Lieu et date de livraison : Il faut préciser le lieu et la date de la livraison des marchandises à l'acheteur.

« Les marchandises objet du présent contrat seront acheminées par voie maritime au plus tard le 15 Décembre 2001 à partir du port de Casablanca vers le port de Marseille. Elles seront emballées par 50 unités dans des caisses en bois (diamètre 4 mm) de dimension 50 cm de longueur, 50 cm de largeur et 40 cm de hauteur. ».

Paiement :

- Montant total et devises : Il est nécessaire de préciser le montant total en chiffres et en lettres ainsi que la monnaie de facturation. Dans certains contrats, les parties peuvent prévoir plusieurs monnaies de facturation et le vendeur selon le cas fixera celle dans laquelle il désire être payée.

« Le montant total de base, exprimé en CAD, est de 4.082.000,00 (QUATRE MILLION QUATRE VINGT DEUX MILLE DOLLARS CANADIEN) ».

- Moyen, mode et date de paiement : Il faut préciser le moyen ou instrument de paiement (chèque, virement, lettre de change), le mode de paiement (virement international, remise documentaire, crédit documentaire ou contre-remboursement) et la date de paiement. En ce qui concerne la date de paiement, elle peut correspondre à une date précise ou être fixée par rapport à un événement précis. Dans certains cas, le paiement sera échelonné sur une période donnée.

« L'ACHETEUR devra ouvrir auprès d'une banque française de premier rang au plus tard le 20 Janvier 2001 un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue à hauteur de 100% du montant de la créance. Il devra être notifié au BENEFICIAIRE par SWIFT succinct.

Le paiement sera effectué par la BMCE BANK AGENCE MOHAMED V RABAT désignée BANQUE NOTIFICATRICE du crédit documentaire contre la remise, par le FOURNISSEUR dans les 10 jours à compter de la date d'expédition, des documents suivants : »

« Le paiement se fera par virement bancaire 15 jours à compter de la date d'expédition des marchandises ».

« Le paiement se fera par virement bancaire selon l'échéancier suivant : 30 % le 15 Janvier 2002, 30 % le 15 Mars 2002 et 40 % le 15 Juin 2002 ».

- Conditions d'indexation ou de révision des prix : Pour les contrats à durée indéterminée, il est nécessaire de prévoir une clause de révision des prix. Cette clause doit indiquer la date à laquelle la révision doit être effectuée annuellement (par exemple) et le bien pour lequel le prix sera considéré comme prix de référence. Si le prix ne devra pas faire l'objet d'une révision, il est nécessaire de stipuler « prix ferme et non révisable ».

« Par les présentes les parties conviennent que le prix fixé ci-dessus variera en hausse ou en baisse en fonction de l'indice X tel que publié par.....L'indice servant de référence est celui du.....trimestre de l'année.....

La variation sera appliquée tous les.....à la date du.....

En cas de disparition de l'indice, le calcul s'effectuera sur la base de l'indice de remplacement en utilisant le coefficient de corrélation nécessaire.

En l'absence d'indice de remplacement ou à défaut d'accord des parties sur un nouvel indice, celui-ci sera déterminé par le président du tribunal de commerce de.... »

« Le prix unitaire de la marchandise objet du présent contrat sera révisé annuellement chaque 10 Avril en se référant au prix mondial de la tonne de phosphate fixé sur le marché de Londres exprimé en dollar américain et ce en comparaison avec le prix mondial de la tonne de phosphate fixé sur le marché de Londres exprimé en dollar américain le jour de la signature du présent contrat ».

Garantie légale et contractuelle :

En ce qui concerne les biens d'équipement et les biens de consommation durable, les vendeurs prévoient en général une durée de garantie.

Transfert de la propriété :

Le transfert de la propriété est apprécié selon les droits et le vendeur a intérêt à le conditionner au paiement intégral de la chose en insérant une clause de transfert de propriété. Cette clause permet de retarder le transfert de la propriété jusqu'au paiement complet du prix. Cette clause ne pratiquement s'appliquer que pour des ventes de produits identifiables (voiture, chaise, chemise,...), non périssables et non destinés à être incorporés à d'autres productions.

Cette clause permet au vendeur lorsque l'acheteur n'a pas payé le montant intégral de la vente de récupérer les marchandises objet du contrat. Cette clause doit aussi être insérée au bas de la facture définitive. Cependant, le droit allemand permet de revendiquer la marchandise non payée même si celle-ci a été transformée.

« Il est expressément convenu que les marchandises vendues même lorsqu'elles ont été livrées demeureront notre propriété tant que l'acheteur n'a pas complètement exécuté toutes les obligations et notamment tant qu'il n'a pas payé complètement le prix de vente, les intérêts de retard éventuels ou les accessoires. »

Couverture du risque des changes :

Il existe de nombreuses clauses qui peuvent être insérées dans un contrat pour se prémunir contre le risque des changes.

Clause fixe : « **Dans le présent contrat, le dollar US est pris sur la base d'un cours de change de 1 USD = 0,9146 EUR. Quelle que soit la parité du dollar US le jour de paiement, seul ce cours sera mise en œuvre** ».

Clause à seuil : « **Dans le présent contrat, les prix sont basés sur la parité dollar US/EUR du jour précédent sa signature. Cette parité est celle fixée à 13 h 30 sur le marché des changes de Paris. Toute variation de plus au moins 2,5 % donnera lieu à une diminution ou à une augmentation automatique et proportionnelle des prix** ».

Exemple :

(...) 2. Prix : Le prix est de 140 pesetas par paquet, ferme et non révisable pour la période du 12 janvier 1997 au 11 janvier 1998, sous réserve des modifications de taux de change. (...)

6. Taux de change : Le taux de change de référence est fixé en FRF pour 100 unités à 5,6756. En cas de variation de plus de 10 % du taux de change par rapport au taux de référence, le prix sera automatiquement réajusté de façon proportionnelle à la variation. (...)

c. Les clauses à portée juridique :

Attribution de juridiction :

Cette clause va permettre de préciser la loi (ou les lois) qui régira (régiront) le contrat.

« Le présent contrat est régi par la loi marocaine »

Tribunal compétent :

Cette clause va permettre de préciser le tribunal qui statuera en cas de litige ou différend entre les parties.

« En cas de différend ou litige, les parties devront ester auprès du Tribunal de Commerce de Berlin »

Clause pénale :

Cette clause va permettre de préciser l'événement qui entraînera le paiement par l'une des deux parties de pénalités.

« Tout retard de livraison ou de paiement sera sanctionné par des pénalités de dix pour cent (10 %) du montant de ce contrat, par mois de retard ».

Clause résolutoire :

Cette clause va permettre de préciser l'événement qui entraînera la rupture immédiate du contrat. Il ne faut pas confondre résolution d'un contrat et résiliation d'un contrat.

« Tout retard de livraison ou de paiement de plus de 6 mois entraînera la rupture immédiate de ce contrat ».

Clause compromissoire :

Elle est aussi appelée « clause d'arbitrage ». Elle ne peut pas être envisagée que lorsque les parties ne désirent pas recourir à un tribunal. Elle doit prévoir les éléments suivants :

- le lieu de l'arbitrage ;
- la langue de l'arbitrage ;
- le nombre d'arbitres et leur nationalité (Le nombre doit être obligatoirement impair. La nationalité des arbitres doit être différente de celles des parties. L'arbitre doit obligatoirement être une personne physique) ;
- la procédure d'arbitrage ;
- les pouvoirs des arbitres, notamment au regard de l'amiable composition (accord à l'amiable) ;
- le délai dans lequel devra être rendue la sentence arbitrale (la décision des arbitres) ;
- la renonciation à l'appel (les parties renoncent à faire appel de la décision des arbitres) ;
- les modalités d'exécution de la sentence.

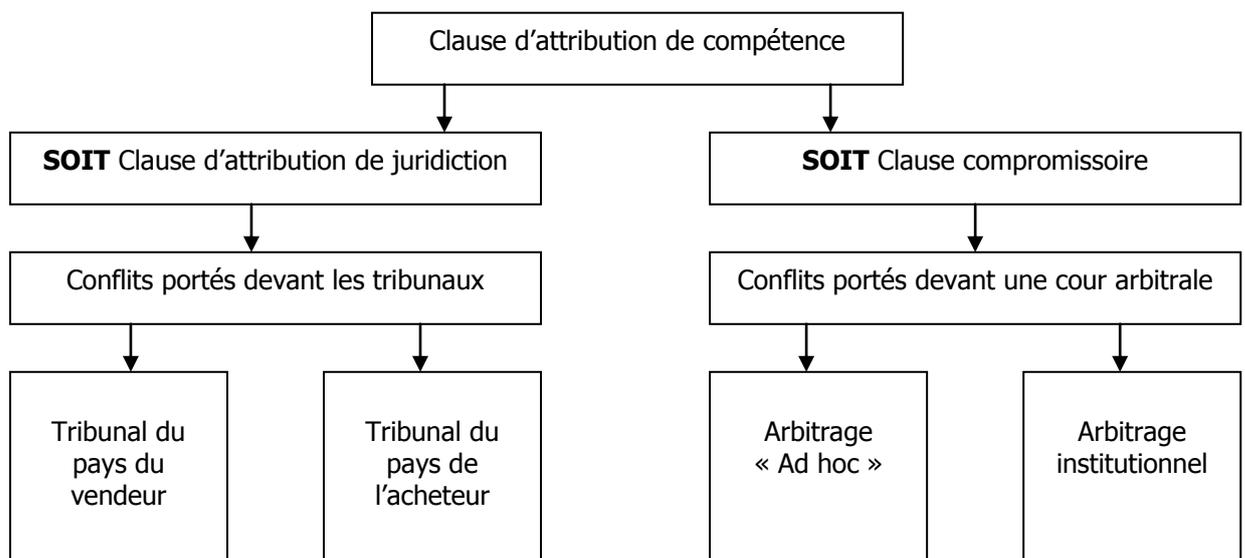
« Tous différends découlant du présent contrat, tant quant à son interprétation qu'à son exécution, seront tranchés définitivement suivant le Règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre du commerce internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement.

L'arbitrage aura lieu à (Ville à préciser) et se déroulera en (Langue à préciser).

Les arbitres ne pourront avoir la même nationalité que les parties, devront rendre leur sentence dans les (Nombre de mois à préciser) de la constitution du tribunal arbitral, arrêteront eux-mêmes la procédure qu'ils entendent suivre, et auront les pouvoirs d'arbitres compositeurs.

Les parties renoncent expressément en tant que de besoin à l'appel de toute sentence pouvant intervenir en application des présentes et s'engagent à s'y conformer spontanément ; elles renoncent également à toute immunité de juridiction et d'exécution qui pourrait y faire obstacle ».

Remarque essentielle : Dans un contrat, les parties ont le choix entre une procédure judiciaire devant les tribunaux et une procédure « arbitrale » devant des arbitres.



Clause de force majeure :

Le notion de force majeure diffère d'une loi à une autre loi. En France, la loi précise que la force majeure est liée à un événement imprévisible, insurmontable et extérieur aux parties. Dans les pays du Common Law, la force majeure correspondant à tout événement imprévisible modifiant la portée économique du contrat.

« En cas de force majeure, celle-ci se définissant comme un événement de caractère extraordinaire et imprévisible, sur lesquels les parties n'ont pas d'influence, les délais de livraison seront prorogés de toute la durée de ce cas de force majeure. »

NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 5 : MODÈLE DE CONTRAT INTERNATIONAL DE VENTE

Entre.....

ci-après désignée comme « **ACHETEUR** »

d'une part,

Et.....

ci-après désignée comme « **FOURNISSEUR** »

d'autre part.

Les dispositions énoncées ci-après et dans les annexes visées ont été arrêtées et convenues.

ARTICLE 1 : OBJET DU CONTRAT :

Le présent contrat a pour objet la vente des articles ci-après désignés :

.....

Le détail des biens indiqués ainsi que les caractéristiques techniques de livraisons et de prestations figurent en annexe n°1.

ARTICLE 2 : CONDITIONS DE VENTE, PRIX :

Le montant total de base, exprimé en....., est de(en chiffres).....(en toutes lettres) correspondant à l'ensemble des articles ci-dessus définis.

Ce montant total correspond à un prix unitaire pour chaque article donné par le tableau ci-après :

Réf.	Quantité	Désignation de l'article	P.U

Ce prix (ou ne) comprend (pas) les frais de transport, d'assurance comme le prévoit l'Incoterm..... (Incoterm 2000 Publication n°560). Ce prix est ferme et non révisable.

ARTICLE 3 : LIVRAISON :

La mise à disposition des fournitures faisant l'objet du présent contrat se fera à.....La livraison se fera par à partir de..... jusqu'à

ARTICLE 4 : DÉLAIS :

L'ensemble des biens faisant l'objet du présent contrat sera livré dans un délai de..... jours à compter de la date de réception.....

Toutefois, ce délai ne sera opposable au FOURNISSEUR s'il survient un retard dont la cause est imputable à l'inexécution des obligations de l'ACHETEUR.

L'ensemble des biens faisant l'objet du présent contrat sera emballé dans un container.

Le FOURNISSEUR indiquera à l'ACHETEUR 5 jours avant l'expédition des marchandises par fax, le nom et âge du navire, dates et heures de départ et d'arrivée.

ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PAIEMENT :

Les paiements seront effectués en.....et domiciliés au compte du fournisseur chezau compte n°.....

Les modalités de paiement sont les suivantes : (échancier de paiement à définir).

Les titres de paiement seront acceptés par l'ACHETEUR contre remise des documents suivants :

- facture commerciale en x exemplaires ;
-

Ces paiements seront dus irrévocablement et inconditionnellement. Les effets constitueront, dès leur délivrance au FOURNISSEUR, des engagements de paiements irrévocables dont le paiement à l'échéance ne pourra être refusé ni de retardé pour quelque raison que ce soit, l'ACHETEUR s'estimant suffisamment prémuni par les garanties offertes, par ailleurs, par le FOURNISSEUR.

ARTICLE 6 : GARANTIES :

a) Sous réserve des limitations et des conditions prévues ci-après, le FOURNISSEUR garantit l'ACHETEUR que chaque élément fourni au titre du présent contrat sera, au moment de la réception, garanti de tous vices de fonctionnement, de construction ou de matières pour une durée de.....(à préciser).

b) L'étendue de la responsabilité du FOURNISSEUR, au titre de cette garantie en vue de vices de fonctionnement, de construction ou de matière, est limitée au remplacement par un élément similaire exempt de défaut en question, aux frais du FOURNISSEUR de toute pièce qui est défectueuse.

c) L'ACHETEUR devra, immédiatement après la découverte d'un défaut dans une pièce du FOURNISSEUR, aviser ce dernier, par écrit, en donnant les détails concernant la réclamation et les justifications qui ont amené l'ACHETEUR à estimer que le défaut est couvert par la présente garantie.

d) Le FOURNISSEUR s'engage à remplacer, à ses frais, dans un délai égal au délai de la livraison, toute pièce reconnue défectueuse, après vérification en son usine, les frais de transport de la pièce remplacée à l'ACHETEUR au FOURNISSEUR et la fourniture de la pièce remplacée à l'ACHETEUR seront dans ce cas à la charge du FOURNISSEUR.

e) Le FOURNISSEUR sera dégagé de toute obligation et exonéré de toute responsabilité ayant rapport à cette garantie pour tout défaut si :

1. les pièces du FOURNISSEUR étaient utilisées en combinaison avec toute autre pièce n'ayant pas été expressément approuvée par le FOURNISSEUR, à moins que l'ACHETEUR fournisse des preuves montrant que le défaut ne résulte pas ou n'a pas été suscité par l'utilisation de ladite autre pièce,
2. les pièces du FOURNISSEUR n'étaient pas utilisées, entretenues, montées ou réparées en conformité avec les instructions écrites du constructeur, à moins que l'ACHETEUR ne fournisse des preuves montrant que le défaut ne résulte pas ou n'a pas été suscité par une telle utilisation, entretien montage ou réparation.

ARTICLE 7 : RÉSILIATION DU CONTRAT :

Le contrat peut-être résilié aux torts du FOURNISSEUR par l'ACHETEUR contractant, après mise en demeure, lorsque le FOURNISSEUR déclare ne pas pouvoir exécuter ses engagements ou promesses du contrat et que la livraison dans les délais contractuels est manifestement compromise.

Le contrat peut-être résilié aux torts du FOURNISSEUR par l'ACHETEUR contractant sans mise en demeure préalable dans les cas suivants:

- a) Lorsque le FOURNISSEUR ne s'est pas acquitté de ses obligations dans les délais contractuels,
- b) Lorsque le FOURNISSEUR s'est livré à des actes frauduleux à l'occasion de son marché, notamment en trompant sur la nature, la qualité ou la quantité et sur les modes ou procédés à sa fabrication imposée,

Dans ce cas, la décision n'est prise qu'après invitation faite au FOURNISSEUR de présenter ses observations dans un délai de huit jours.

En évitant le FOURNISSEUR à présenter ses observations, l'ACHETEUR peut lui fixer une date à partir de laquelle aucune livraison ne sera acceptée.

ARTICLE 8 : CAS DE FORCE MAJEURE :

En cas de force majeure, celle-ci se définissant comme un événement de caractère extraordinaire et imprévisible, sur lesquels les parties n'ont pas d'influence, les délais de livraison seront prorogés de toute la durée de ce cas de force majeure.

ARTICLE 9 : RÉOLUTION DES CONFLITS :

Tous différends découlant du présent contrat seront tranchés définitivement suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage de, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce règlement qui statueront suivant le droit.....

ARTICLE 11 : IMPÔTS - TAXES - DROIT DE DOUANE :

Les droits et taxes du pays de l'ACHETEUR seront à la charge du.....

ARTICLE 12 : ENTRÉE EN VIGUEUR :

Le présent contrat entrera en vigueur.....
Fait à....., en..... exemplaires

ACHETEUR

.....

FOURNISSEUR

.....

NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 6 : NOTE SUR LE DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

A. ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES OPERATIONS INTERNATIONALES

Il n'y a pas à proprement parler de véritable droit international des affaires. Il existe un ensemble disparate constitué de :

- Règles d'origine nationale ;
- Quelques règles véritablement internationales issues de conventions internationales et d'usages professionnels.

1. REGLES INTERNATIONALES D'ORIGINE CONVENTIONNELLE :

11.04.1980 : Convention de Vienne élaborée par les juristes de la commission pour les Nations-Unies pour le droit du commerce international (CNUCDI). Cette convention est entrée en vigueur le 01.01.1988.

« Contrat de vente internationale des marchandises »

2. REGLES INTERNATIONALES D'ORIGINE COUTUMIERE :

Les coutumes constituent une source essentielle du droit international.

« LEX MERCATORIA » : Ensemble de règles coutumières issues du commerce international

Ces coutumes ont été à la base de l'élaboration de :

- Les **incoterms** (leur première version a été élaborée en 1936)
- Les **contrats types professionnels**.

3. DISPARITE DES SYSTEMES JURIDIQUES :

Il existe **2 grandes familles** de systèmes juridiques :



Exemples de pays :

CIVIL LAW	COMMON LAW	MIXTES
France Amérique latine Pays du Maghreb	Royaume-Uni Etats-Unis Canada Australie	Afrique du Sud Japon Ile Maurice

B. ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES OPERATIONS INTERNATIONALES

1. TERRITORIALITE DES LOIS :

En dehors de sa frontière, un droit national n'a pas force de loi. Mais, dans chaque pays, il y a des règles fondamentales dites **d'ordre public**. Les juges ne sont pas aussi résignés à accorder la liberté contractuelle aux parties, y compris dans le cadre des opérations internationales. On parle au niveau international de **la loi de police**.

2. TERRITORIALITÉ DES JUGEMENTS :

« **La procédure d'exequatur** » : Elle permet de rendre applicable dans un pays A les jugements rendus par les tribunaux d'un pays B.

Certains pays soumettent les demandes d'exequatur à une procédure longue et complexe. Il est de ce fait plus intéressant de recourir dans de tels cas à un jugement sur le fond.

C. LE CONTRAT INTERNATIONAL

1. CRITÈRES DE DÉFINITION D'UN CONTRAT INTERNATIONAL :

Il existe 2 catégories de critères qui permettent de distinguer un contrat national d'un contrat international :

- **Les critères juridiques ;**
- **Les critères économiques.**

Mais, certains contrats sont toujours considérés comme des contrats nationaux. C'est le cas par exemple pour les contrats de vente de biens immobiliers pour le droit français.

2. CHOIX DE LA LOI APPLICABLE :

Il faut distinguer **2 situations**.

PREMIÈRE SITUATION : LES PARTIES DÉFINISSENT LA LOI QUI RÉGIRA LEUR CONTRAT DE VENTE :

La clause relative à ce point est appelée « **clause de la loi applicable** ». Elle peut être rédigée comme suit : « **Le présent contrat sera régi par le droit marocain** ». Mais, les parties peuvent rédiger des clauses plus complexes. Dans ce cas, on parle de :

- **Le splitting** : Plusieurs droits régissent le contrat.
- **La pétrification** : C'est une variante du splitting qui consiste à soumettre un contrat à la loi telle qu'elle était définie au moment de la signature du dit contrat.
- **La libre régulation** : La loi du contrat est le contrat lui-même. Comme ce dernier présente des failles, il faut prévoir une loi de secours qui sera appliqué si le contrat reste « muet » sur une question donnée.

DEUXIÈME SITUATION : LES PARTIES NE DÉFINISSENT PAS LA LOI QUI RÉGIRA LEUR CONTRAT DE VENTE :

Dans ce cas, la loi applicable au contrat est celle du pays du vendeur.

D. LE REGLEMENT DES DIFFERENDS

Un différend peut être réglé :

- Soit auprès d'un tribunal compétent ;
- Soit en recourant à un arbitrage commercial international.

1. RECOURS AUX JURIDICTIONS ETATIQUES :

Il faut distinguer **2 situations**.

PREMIÈRE SITUATION : LES PARTIES DÉFINISSENT LA JURIDICTION COMPÉTENTE :

Dans ce cas, la clause relative à ce point est appelée « **clause attributive de juridiction** ». En général, un juge renonce plus facilement à sa loi qu'à sa compétence.

Comment alors choisir cette juridiction ? Toute système juridique se caractérise par 3 niveaux juridictionnels : la première instance, l'appel et la cassation. Pour choisir la juridiction, on se réfère à 2 critères de choix :

- **La localisation du tribunal** : On ne doit pas choisir un tribunal situé dans un pays lointain par rapport aux pays des 2 parties. On peut ainsi retenir le pays qui se trouve à une distance égale par rapport aux parties.
- **La durée de la procédure** : Il s'agit d'un critère essentiel dans le choix de la juridiction compétence. On peut dire qu'il existe 3 groupes de pays en fonction de la durée de la procédure.

DEUXIÈME SITUATION : LES PARTIES N'ONT PAS CHOISI LA JURIDICTION COMPÉTENTE :

Chaque pays a défini des cas où ses tribunaux sont compétents pour trancher les litiges ayant un caractère international.

- **Règles conventionnelles** : Celui de l'État où le défendeur est domicilié.
- **Règles nationales** : Le juge choisira le tribunal de son pays.
- **La litispendance internationale** : Lorsque 2 demandes portant sur le même litige et opposant les mêmes parties sont portées devant 2 juridictions toutes 2 également compétentes. La partie A va obtenir une décision qui lui est favorable devant le tribunal de son pays. La partie B va obtenir une décision qui lui est favorable devant le tribunal de son pays. Dans ce cas, il n'est pas possible de recourir à la procédure d'exequatur. Mais, certains tribunaux acceptent **l'exception de litispendance**. La majorité des tribunaux la rejettent.

2. L'ARBITRAGE COMMERCIAL INTERNATIONAL :

Lorsqu'on recourt à l'arbitrage, on écarte la juridiction étatique. La clause attributive de juridiction est alors appelée « **clause compromissoire** ».

En cas de différend, le recours à l'arbitrage peut être défini par cette clause ou par un compromis d'arbitrage rédigé lors de la survenance de l'incident.

La décision prise par un tribunal arbitral est appelée « **sentence arbitrale** ».

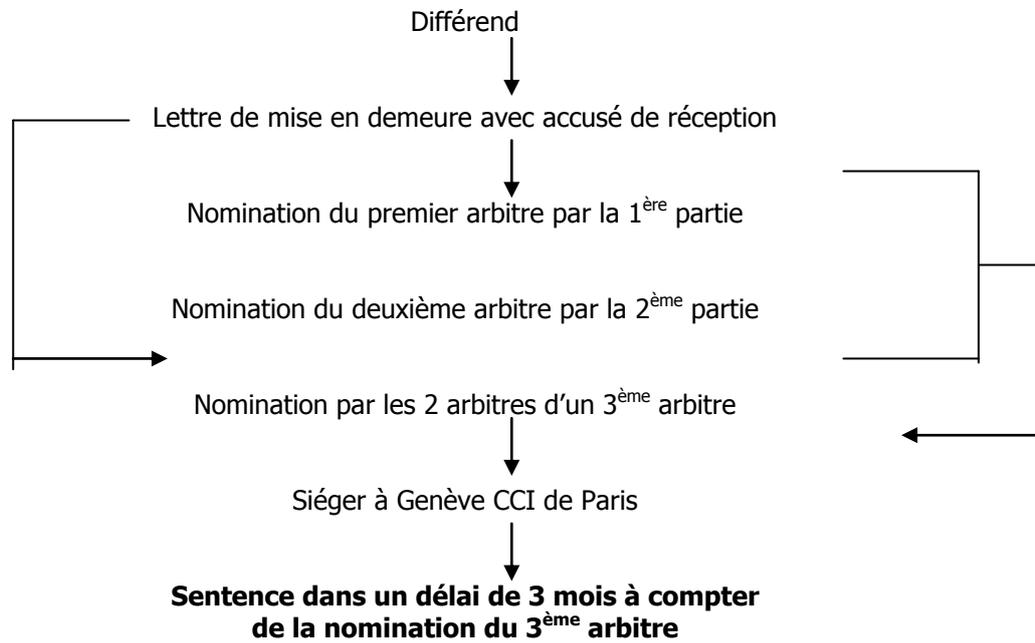
Le nombre d'arbitres doit toujours être **impair**. Les arbitres agissent toujours en qualité de **personne physique**.

Il existe **2 formes d'arbitrage**.

PREMIÈRE FORME : L'ARBITRAGE INSTITUTIONNEL :

Cette forme est organisée par un **centre professionnel d'arbitrage**. Les arbitres sont alors désignés sur une liste d'arbitres du centre. L'arbitrage institutionnel présente un inconvénient majeur : un coût élevé. De ce fait, il est réservé aux grandes firmes internationales.

DEUXIÈME FORME : L'ARBITRAGE AD HOC :



CHAPITRE 2 : LES INCOTERMS 2000

INTRODUCTION :

Toute opération du commerce international peut être décomposée ainsi qu'il suit :

1. Emballage des marchandises ;
2. Chargement (camion, wagon) ou empotage (conteneur) en usine ou entrepôt Départ ;
3. Pré acheminement au port, aéroport, à la plate-forme de groupage ou terminal ;
4. Formalités douanières export ;
5. Départ : passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupe ou terminal Départ;
6. Transport principal ;
7. Assurance transport ;
8. Arrivée : passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupe ou terminal Arrivée ;
9. Formalités douanières import et paiement de droits et taxes import ;
10. Post-acheminement à l'usine ou l'entrepôt Arrivée ;
11. Déchargement en usine ou entrepôt Arrivée.

Contraction d' « **INTERNATIONAL COMMERCE TERMS** » ou termes commerciaux internationaux, les Incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat de vente internationale.

Les Incoterms constituent pour l'acheteur et le vendeur la référence à laquelle ils doivent recourir pour déterminer avec précision leurs responsabilités respectives. Ils sont l'outil indispensable pour connaître préalablement les opérations (opérations définies ci-dessus) qui sont à la charge de l'acheteur et celles qui sont à la charge du vendeur. En d'autres termes, ils permettent de répondre aux questions suivantes :

- Qui devra dédouaner les marchandises à l'exportation ou à l'importation ?
- Qui devra acquitter les frais de chargement et de déchargement des marchandises ?
- Qui devra souscrire la police d'assurance transport ?
- Qui devra supporter les frais d'établissement des documents ?

SECTION 1 : GÉNÉRALITÉS :

Les Incoterms définissent, dans le cadre d'un contrat international, les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur occasionnées par le déplacement des marchandises, sur le triple plan des risques, des frais, et des documents. Prenons un exemple de 2 commerçants de nationalités différentes, de langues différentes, d'usages commerciaux différents, et situés par exemple pas 10000 kilomètres l'un de l'autre.

Il est essentiel pour eux d'utiliser un langage commun. Sans être obligatoires d'emploi, les Incoterms leur apportent 13 solutions pré rédigées. À eux de choisir, d'un commun accord, celle ne 13 solutions qui répond aux souhaits de l'un et de l'autre. En arrêtant ensemble un Incoterm déterminé, le vendeur sait jusqu'à quel endroit précis et jusqu'à quel moment précis il supporte les frais et les risques de la marchandise en cours de déplacement. À l'inverse, l'acheteur connaît précisément le moment et l'endroit où les risques et les frais de déplacement de la marchandise passent à sa charge. De plus, chaque Incoterm énumère les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur.

Les Incoterms, lorsqu'ils sont bien connus et bien utilisés, évitent les malentendus et les possibilités de conflit. De ce fait, ils deviennent irremplaçables.

SOUS SECTION 1 : TROIS RECOMMANDATIONS PRÉCISES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL :

1. Utilisation de sigles : La langue d'origine des Incoterms est l'anglais. Les versions françaises, allemandes, etc., ne sont que les traductions du texte anglais. Les sigles s'appuient donc sur la langue anglaise. Il est donc conseiller d'utiliser les Incoterms selon leur forme initiale car ils sont assimilés par le monde entier.

2. Impérieuse nécessité de la précision géographique : Un Incoterm dépourvu de précision géographique constitue une véritable catastrophe car il devient ainsi source malentendus entre les deux parties. Par exemple, FOB tout seul ne veut rien dire : Est-ce FOB Casablanca ? Est-ce FOB Tanger ?.

3. Référence aux Incoterms : Les commerçants désirant utiliser les Incoterms de la CCI doivent y faire référence dans leurs contrats. Il faut pas exemple préciser qu'il s'agit d'un Incoterm 2000 de la CCI publication 560.

SOUS SECTION 2 : DIFFERENTES CLASSIFICATIONS DES INCOTERMS :

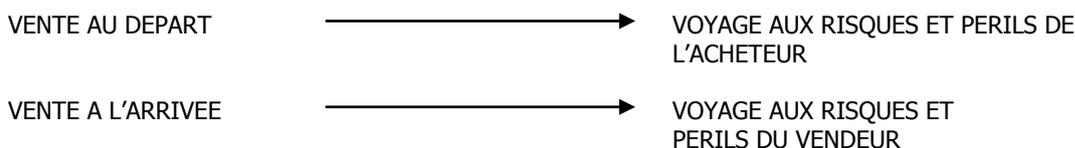
I. IL FAUT BIEN DISTINGUER LES VENTES AU DÉPART ET LES VENTES À L'ARRIVÉE.

La distinction porte sur les risques. Dans une vente au départ, la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. Dans une vente à l'arrivée, la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur.

Par transport principal, on entend le transport international; en maritime ou aérien, cela ne pose pas de problème, mais en revanche, pour les transports terrestres, le transport peut-être une juxtaposition de transports nationaux.

La notion de transport principal distingue alors les transports terrestres d'approche par exemple de l'usine à la plate-forme du groupeur routier du transport international, lieu aussi terrestre, mais franchissant des frontières.

VOYAGE SUR LE TRANSPORT PRINCIPAL



II. IL FAUT DISTINGUER LES MODES DE TRANSPORT :

Une autre distinction par mode de transport doit permettre d'éviter les confusions. La CCI distingue en effet les Incoterms **exclusivement maritime** qui ne doivent être utilisés qu'en cas de transport maritime conventionnel de port à port, des Incoterms **tous modes de transport** applicable au transport terrestre, aérien et maritime, dès lors que ce dernier n'entre dans le cadre d'un transport multimodal. Les opérateurs internationaux doivent apporter toute leur attention à utiliser des Incoterms adaptés exactement aux modes de transport choisis. Par exemple CIF ne veut rien dire en transport terrestre ou aérien.

III. LES LACUNES DES INCOTERMS :

Il ne faut pas croire que les Incoterms apportent des solutions systématiques à tous les problèmes des commerçants internationaux.

Les pratiques des tous les jours sont souvent forts différentes des règles édictées par les Incoterms. Par exemple:

En FOB : En théorie, l'acheteur doit indiquer au vendeur le nom du navire et sa date de passage au port de chargement. Beaucoup d'acheteurs ne le font pas en pratique, et les vendeurs doivent donc se substituer à eux pour choisir un navire et charger.

En CIF : La marchandise voyage sur mer au risque de l'acheteur et, s'il se produit des avaries, c'est en principe à l'acheteur d'obtenir le remboursement de la compagnie d'assurances. En pratique, ce sera bien souvent le vendeur qui, à titre commercial, qui chargera de ces démarches.

La principale limite des Incoterms est qu'ils ne permettent pas de définir avec exactitude à quel moment il y a transfert de la propriété des marchandises entre le vendeur et l'acheteur.

SECTION 2 : LES 4 GROUPES D'INCOTERMS :

Il existe **4 familles** d'Incoterms E, F, C et D selon la hiérarchie croissante des obligations du vendeur.

Tableau des familles des Incoterms

Familles	Précision	Obligations du vendeur
E		Obligation minimum du vendeur qui est tenu de mettre les marchandises à disposition dans ses locaux ou dans un autre lieu convenu à un transporteur désigné par l'acheteur.
F	FREE (Franco)	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les frais du transport principal. Il est tenu de remettre les marchandises dédouanées à l'exportation à un transporteur désigné par l'acheteur.
C	COST OR CARRIAGE (Coût ou port)	Le vendeur assume les frais de transport principal. Il n'en n'assume pas les risques, à savoir les pertes ou dommages aux marchandises. Il n'assume pas les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs au chargement ou à l'expédition.
D	DELIVERED (rendu)	Le vendeur assume les risques et les frais du transport principal.

CALCUL DES COÛTS SELON L'INCOTERM RETENU**V** : Coût à la charge du vendeur**A** : Coût à la charge de l'acheteur

INCOTERM	Sigle	Emballage	Chargement (camion ou wagon) - Empotage (conteneur) en usine ou entrepôt de départ	Acheminement au port, à l'aéroport, à la plateforme de groupage, au terminal	Formalités douanières export	Passage au port, à l'aéroport, à la plateforme de groupage, terminal départ	Transport principal	Assurance Transport	Passage au port, à l'aéroport, à la plateforme de groupage, terminal arrivée	Formalités douanières import Droits et taxes	Acheminement à l'usine ou entrepôt arrivée	Déchargement à l'usine ou entrepôt arrivée	Vente au départ = VD Vente à l'arrivée = VA	Maritime M Aérien A Terrestre T Polyvalent P
A l'usine... Lieu convenu	EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	VD	P
Franco le long du navire... Port d'embarquement convenu	FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	VD	M
Franco transporteur... Lieu convenu	FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	VD	P
Franco bord Port d'embarquement convenu	FOB	V	V	V	V	V/A	A	A	A	A	A	A	VD	M
Coût et fret... Port de destination convenu	CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	VD	M
Port payé jusqu'à... Lieu de destination convenu	CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	VD	P
Coût, assurance, fret... Port de destination convenu	CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	VD	M
Port payé, assurance comprise jusqu'à... Lieu de destination convenu	CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	VD	P
Rendu frontière... Lieu convenu	DAF	V	V	V	V	V	V/A	V/A	A	A	A	A	-	T
Rendu ex-ship... Port de destination convenu	DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	VA	M
Rendu à quai (droits acquittés)... Port de destination convenu	DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	VA	M
Rendu droits non acquittés... Lieu de destination convenu	DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A	VA	P
Rendu droits acquittés... Lieu de destination convenu	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	VA	P

SOUS SECTION 1 : LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES :

De l'Incoterm dépendent les documents devant être remis par le vendeur à l'acheteur. Si la facture définitive doit toujours être remise à l'acheteur, les autres documents de transport, d'assurance deviennent obligatoires selon le terme commercial retenu. Toutefois, il arrive que certains pays imposent à leurs importateurs la présentation de certains documents tels que le certificat d'origine, le certificat de surveillance,...ou autres documents nécessaires au dédouanement.

SOUS SECTION 2 : CHOIX DES INCOTERMS:

Le choix de l'Incoterm dépend de **3 critères** :

1. État du marché et les rapports de force.
2. Maîtrise des opérations de transport et d'assurance.
3. Intervention de l'État.

I. ÉTAT DU MARCHÉ ET RAPPORTS DE FORCE :

C'est la partie qui sera en position de force qui imposera à l'autre partie le terme commercial qui lui est favorable. En réalité, tout dépendra du degré de la concurrence au sein du marché considéré.

Si la concurrence est vive, l'exportateur (ou le vendeur) sera tenté de proposer à son client des prix comparables à ceux qui lui sont offerts sur le marché local. Il sera tenté de choisir l'Incoterm qui réduira les charges de l'acheteur; en d'autres termes, il prendra à son compte la quasi-totalité des frais et risques relatifs à l'opération.

Si la concurrence est faible, il laissera l'acheteur supporter l'ensemble des charges.

II. MAÎTRISE DES OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET D'ASSURANCE :

Souvent, le vendeur préfère prendre en charge les opérations de transport et d'assurance en s'engageant à livrer la marchandise jusqu'au local de l'acheteur. Ce choix n'est pas délibéré et s'explique par les 2 faits ci-après:

- le vendeur désire contrôler et maîtriser la situation ;
- il bénéficie auprès des transporteurs et des assureurs de tarifs préférentiels compte tenu de nombre d'opérations qu'il effectue avec ces deux derniers partenaires.

Un exportateur occasionnel n'a pas intérêt à supporter les charges de transport et d'assurance. Dans le cas où le pays de l'acheteur connaît un climat social et politique perturbé, l'exportateur a intérêt quelque soit son statut - exportateur occasionnel ou exportateur habituel - à laisser le soin à l'acheteur de prendre en charge les risques de transport international.

III. INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS :

Certains pays adoptent des positions restrictives et imposent à leurs importateurs certains Incoterms.

Au Maroc, les importateurs sont contraints de choisir l'Incoterm CFR ou FOB lorsque leur marchandise est transportée par mer. Ils sont contraints de souscrire une assurance auprès d'une compagnie d'assurance marocaine. Ils peuvent toutefois importer selon l'Incoterm CIF après avoir obtenu une autorisation de l'Office des Changes.

Le règlement de certaines marchandises dont le titre d'importation est libellée CIF (coût assurance et fret) peut également être effectué lorsqu'il s'agit des produits énumérés ci-après et pour lesquels l'importateur se trouve contraint d'accepter une assurance à l'étranger :

- Les produits importés dans le cadre d'un financement extérieur prévoyant la souscription de l'assurance à l'étranger ;
- Les biens d'équipements et outillages importés dans le cadre de contrats clés en main ou de programme d'investissement dûment agréé et prévoyant l'assurance à l'étranger ;
- Le pétrole brut ;
- La génisse ;
- Le bois.

Remarque essentielle : En ce qui concerne le choix de l'Incoterm par le vendeur, un élément important entre en jeu : l'expérience du vendeur au niveau de l'exportation. Si le vendeur est sans expérience à l'exportation, il doit simplifier les opérations logistiques et choisir les Incoterms EXW, FOB ou FCA.

Si le vendeur a une expérience sur les marchés étrangers, il doit privilégier les Incoterms commençant par C. En effet, ces derniers lui permettent la maîtrise du transport principal et par conséquent des délais et conditions de transport. Ils n'incluent aucun frais sur le territoire de destination, ce qui permet de ne pas prendre de risque vis-à-vis d'administrations étrangères (douane). De plus, les Incoterms commençant par C permettent aux importateurs une meilleure comparaison avec les offres locales.

Si le mode de paiement choisi par le vendeur est le crédit documentaire, il doit éviter l'Incoterm EXW qui ne lui permet pas de contrôler le document de transport document essentiel dans le cadre de ce mode de paiement.

SOUS SECTION 3 : PRESENTATION DETAILLEE DE CHAQUE INCOTERM :**FAMILLE E :**

EXW	
EX WORKS – A L'USINE	
Utilisation	Pour tout mode de transport y compris le transport multimodal
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Livrer dans ses propres locaux les marchandises emballées (sauf s'il d'usage dans la profession de fournir la marchandise sans emballage) au transporteur désigné par l'acheteur 	<ul style="list-style-type: none"> Prendre livraison des marchandises dans les locaux du vendeur Procéder à ses propres frais et risques à tous les arrangements nécessaires pour amener les marchandises à leur destination.
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes
Variantes de cet Incoterm	EXW LOADED ON (A L'USINE CHARGE SUR) Les frais de chargement et de calage sont à la charge du vendeur.

FAMILLE F :

FCA	
FREE CARRIER – FRANCO TRANSPORTEUR	
Utilisation	Pour tout mode de transport y compris le transport multimodal
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Livrer dans ses propres locaux les marchandises emballées (sauf s'il d'usage dans la profession de fournir la marchandise sans emballage) au transporteur désigné par l'acheteur. Prendre en charge le dédouanement export. 	<ul style="list-style-type: none"> Choisir le transporteur et conclure le contrat de transport. Procéder à ses propres frais et risques à tous les arrangements nécessaires pour amener les marchandises à leur destination à partir du moment où elles ont été remises au transporteur désigné.
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document usuel attestant la livraison des marchandises au transporteur désigné.

FAS	
FREE ALONGSIDE SHIP – FRANCO LE LONG DU NAVIRE	
Utilisation	Transport maritime
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises le long du navire désigné sur le quai ou dans les allèges (péniches ou barges) Prendre en charge le dédouanement export 	<ul style="list-style-type: none"> Choisir le transporteur et conclure un contrat de transport Supporter tous les frais à partir du moment où la marchandise a été remise le long du navire.
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Reçu « le long du bord »

FOB	
FREE ON BOARD – FRANCO BORD	
Utilisation	Transport maritime
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Prendre en charge le dédouanement export Livrer les marchandises à bord du navire désigné selon l'usage du port Payer les frais de chargement pour autant qu'ils ne sont pas inclus dans le fret. 	<ul style="list-style-type: none"> Choisir le transporteur Conclure un contrat de transport et payer le fret Supporter tous les frais à partir du moment où les marchandises ont passé le bastingage du navire au port d'embarquement.
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Reçu net à bord
Variante	FOB STOWED (FOB ARRIME) Le vendeur prend en charge la totalité des frais supportés par la marchandise au port d'embarquement.

FAMILLE C :

CFR	
COST AND FREIGHT – COUT ET FRET	
Utilisation	Transport maritime
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> • Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination convenu • Livrer les marchandises à bord du navire au port de destination • Payer les frais de déchargement pour autant qu'ils sont inclus dans le fret 	<ul style="list-style-type: none"> • Réceptionner les marchandises au port de destination convenu • Supporter le risque de transport à partir du moment où les marchandises ont passé le bastingage du navire au port d'embarquement • Payer les frais de déchargement pour autant qu'ils ne sont pas inclus dans le fret
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document de transport net (connaissance ou lettre de transport maritime)

CHF	
COST INSURANCE FREIGHT – COUT ASSURANCE FRET	
Les obligations des parties sont identiques à celles de CFR à la différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance pour compte de l'acheteur afin de couvrir le risque jusqu'au port de destination convenu. La couverture de cette assurance est minimale. Le montant assuré correspond au prix d'achat fixé dans le contrat majoré de 10 %.	

CPT	
CARRIAGE PAID TO – PORT PAYE JUSQU'A	
Utilisation	Pour tout mode de transport y compris le transport multimodal
Type de vente	Vente départ
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> • Livrer les marchandises au transporteur ou s'il y a des transporteurs successifs au premier transporteur • Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises au point convenu • Payer le fret jusqu'au point convenu • Prendre en charge le dédouanement export • Prévenir l'acheteur de la remise des marchandises au transporteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Réceptionner les marchandises au point de destination convenu • Supporter le risque de transport à partir du moment où les marchandises ont été remises au transporteur ou, s'il y a des transporteurs successifs, au premier transporteur • Prendre en charge le dédouanement import
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document de transport

CIP	
CARRIAGE AND INSURANCE – PORT PAYE ASSURANCE COMPRISE	
Les obligations des parties sont identiques à celles de CPT à la différence près que le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance pour compte de l'acheteur afin de couvrir le risque jusqu'au point de destination convenu. La couverture de cette assurance est minimale. Le montant assuré correspond au prix d'achat fixé dans le contrat majoré de 10 %.	

FAMILLE D :

DAF	
DELIVERED AT FRONTIER – RENDU FRONTIERE	
Utilisation	Transport terrestre
Type de vente	
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> • Livrer les marchandises dédouanées au point de frontière convenu 	<ul style="list-style-type: none"> • Prendre livraison des marchandises au point de frontière convenu
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document permettant à l'acheteur de prendre des marchandises à la frontière (document de transport ou certificat d'entrepôt)

DES	
DELIVERED EX SHIP – RENDU EX-SHIP	
Utilisation	Transport maritime
Type de vente	Vente arrivée
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises au lieu de destination convenu. 	<ul style="list-style-type: none"> Réceptionner les marchandises à bord du navire au port de destination Payer les frais de déchargement
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document permettant à l'acheteur de prendre livraison à bord du navire (connaissance ou bon de livraison)

DEQ	
DELIVERED EX QUAY – RENDU A QUAI	
Les obligations des parties sont identiques à celles de DES. Les obligations du vendeur sont reportées jusqu'au quai du port. Le vendeur paie donc en plus les frais de déchargement et assume le dédouanement import.	

DDP	
DELIVERED DUTY PAID – RENDU DROITS ACQUITTES	
Utilisation	Pour tout mode de transport y compris le transport multimodal
Type de vente	Vente arrivée
Obligations de parties	
VENDEUR	ACHETEUR
<ul style="list-style-type: none"> Livrer les marchandises au lieu de destination convenu. Assumer les opérations de dédouanement à l'importation 	<ul style="list-style-type: none"> Prendre livraison au lieu de destination convenu Payer les frais de déchargement au lieu de destination convenu.
Documents exigés du vendeur	Facture commerciale ou données informatiques équivalentes Document permettant à l'acheteur de prendre livraison au lieu convenu.
Variante de l'Incoterm	DDP UNLOADED (DDP NON DECHARGE) Les frais de déchargement du camion ou du wagon sont à la charge de l'acheteur.

DDU	
DELIVERED DUTY UNPAID – RENDU DROITS NON ACQUITTES	
Les obligations des parties sont identiques à celles de DDP à la différence près que le vendeur n'assume pas les opérations de dédouanement à l'importation (il doit néanmoins tenir compte de la durée de ces opérations eu égard à son obligation de livraison).	

SOUS SECTION 4 : PRESENTATION SIMPLIFIEE DE CHAQUE INCOTERM :

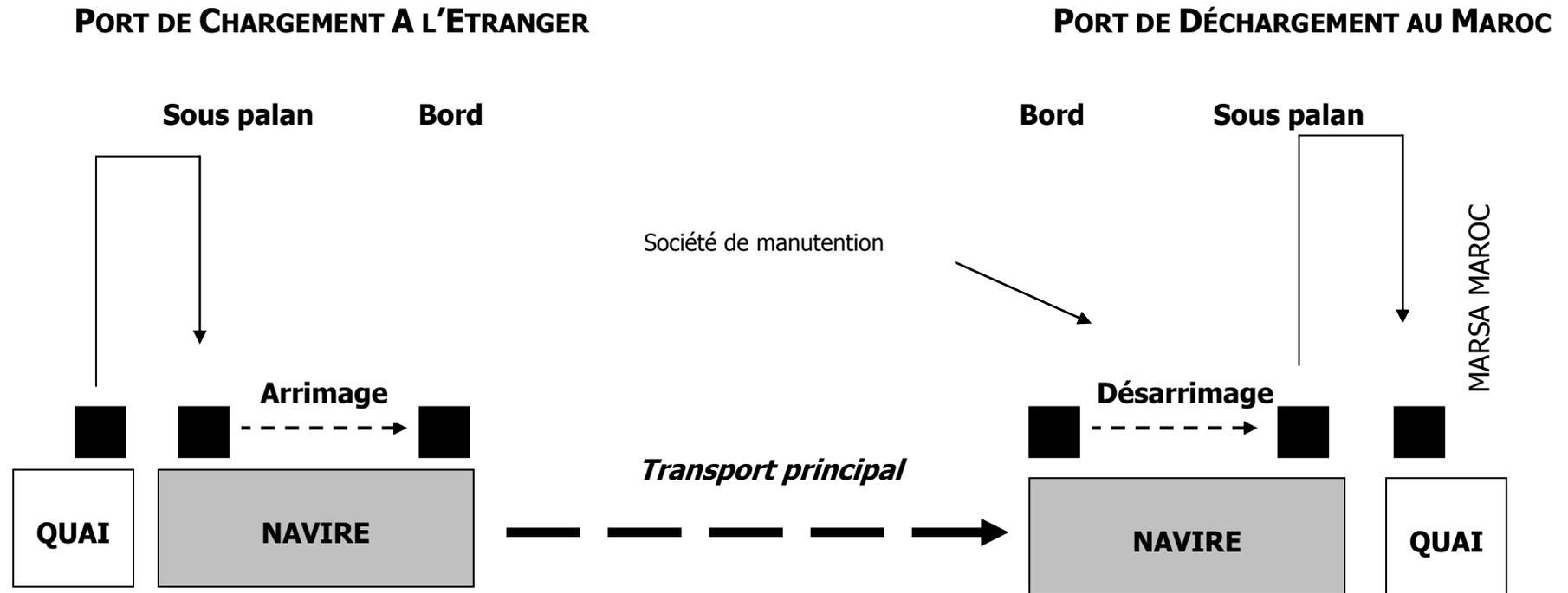
Incoterm	Obligation	Points communs
EXW	Emballer la marchandise et la remettre à son domicile au transporteur désigné par l'acheteur.	
FAS	Remettre la marchandise à l'exportation au quai du port d'embarquement au transporteur désigné par l'acheteur.	<ul style="list-style-type: none"> Le transporteur est désigné par l'acheteur et payé par ce dernier à destination.
FCA	Remettre la marchandise à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au lieu convenu.	
FOB	Remettre la marchandise au bord du navire au port d'embarquement au transporteur désigné par l'acheteur.	<ul style="list-style-type: none"> La marchandise est dédouanée à l'exportation par le vendeur.
CFR	Remettre la marchandise non assurée au bord du navire au port de débarquement.	<ul style="list-style-type: none"> Le transporteur est désigné par le vendeur et payé par ce dernier au départ.
CPT	Remettre la marchandise non assurée au bord du moyen de transport au lieu convenu.	
CIF	Remettre la marchandise assurée au bord du navire au port de débarquement.	<ul style="list-style-type: none"> La marchandise est dédouanée à l'exportation par le vendeur.
CIP	Remettre la marchandise assurée au bord du moyen de transport au lieu convenu.	
DAF		<ul style="list-style-type: none"> Le transporteur est désigné par le vendeur et payé par ce dernier (sauf cas DAF où le fret peut
DES	Remettre la marchandise au bord du navire au port de débarquement.	
DEQ	Remettre la marchandise sur le quai du port de débarquement.	
DDU	Remettre la marchandise non dédouanée à l'importation au domicile de l'acheteur à bord du moyen de transport terrestre.	

DDP	Remettre la marchandise dédouanée à l'importation au domicile de l'acheteur à bord du moyen de transport terrestre.	<p>être payé par les 2 parties)</p> <ul style="list-style-type: none"> Le vendeur assure la marchandise (il est le bénéficiaire de l'indemnisation en cas de sinistre)
-----	---	---

INCOTERMS ET TRANSPORTEUR

Incoterm	Ce que fait le transporteur pour le compte de l'acheteur qui l'a désigné en plus du transport principal
EXW	Le transporteur récupère la marchandise au domicile du vendeur. Il l'achemine jusqu'au port d'embarquement (ou aéroport) et se charge de son dédouanement à l'export. Il s'occupe du chargement et de l'arrimage de la marchandise sur le navire ou uniquement du chargement de la marchandise sur le moyen de transport principal (cas des autres modes de transport). Il facture donc l'ensemble de ces prestations à l'acheteur en plus du transport principal.
FAS	Il récupère la marchandise dédouanée à l'exportation au quai du port d'embarquement. Il s'occupe du chargement et de l'arrimage de la marchandise sur le navire. Il facture donc l'ensemble de ces prestations à l'acheteur. Il facture ces 2 prestations à l'acheteur en plus du transport principal.
FCA	Il récupère la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu entre acheteur et vendeur. Il s'occupe du chargement de la marchandise sur le moyen de transport principal. Il facture cette prestation à l'acheteur en plus du transport principal.
FOB	Il récupère la marchandise dédouanée embarquée sur son navire. Il s'occupe de l'arrimage de la marchandise. Il facture donc cette prestation à l'acheteur en plus du transport principal.

LINER TERMS (CAS DU TRANSPORT MARITIME)



Précisions :

Pour l'Incoterm FOB, le vendeur supporte les frais de mise à bord de la marchandise « sous palan » et l'acheteur supporte les frais d'arrimage « a bord ». A l'arrivée, s'il s'agit d'un transport « bord », l'acheteur paiera les frais de désarrimage. A l'arrivée, s'il s'agit d'un transport « sous palan », l'acheteur ne paiera pas les frais de désarrimage.

Important : *Il est essentiel que l'acheteur exige du transporteur des précisions pour savoir s'il s'agit d'un transport « bord » ou « sous palan ». Cela lui permettra à l'avance de savoir si le consignataire à l'arrivée facturera le désarrimage et ne le facturera pas.*

SECTION 3 : COMMENT CALCULER UN INCOTERM ? :

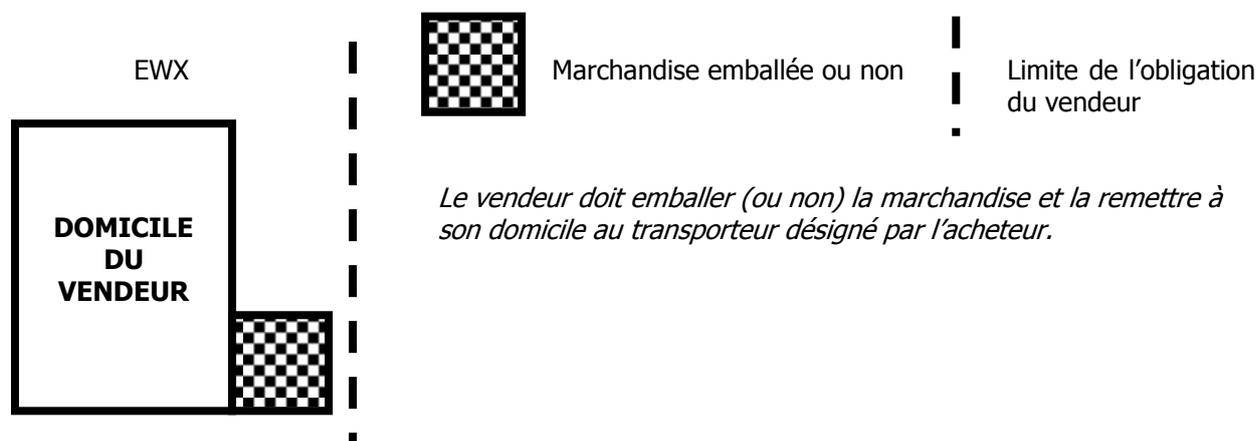
Dans cette section, nous allons présenter succinctement quelques éléments qui nous permettront de calculer un prix selon un Incoterm. Pour simplifier la présentation, nous allons prendre l'exemple de l'Incoterm DDP c'est-à-dire celui pour lequel les obligations du vendeur sont les plus étendues. Nous allons considérer 2 types de transport : le transport maritime et le transport aérien.

TRANSPORT MARITIME	TRANSPORT AERIEN
EXW	EXW
+ Chargement ou empotage + Pré acheminement + Formalités douanières Export	+ Chargement ou empotage + Pré acheminement + Formalités douanières Export
FAS	FCA
+ Passage portuaire DEPART (chargement sur le navire)	+ Passage aéroportuaire DEPART + Transport international par voie aérienne
FOB	
+ Frais d'arrimage + Transport principal par voie maritime (port à port)	
CFR	CPT
+ Assurance transport	+ Assurance transport
CIF ou DES	CIP
+ Passage portuaire ARRIVEE (déchargement du navire)	+ Passage aéroportuaire ARRIVEE + Post-acheminement
DEQ	
+ Post-acheminement	
DDU	DDU
+ Formalités douanières Import	+ Formalités douanières Import
DDP	DDP

La différence entre CIF et DES se trouve au niveau du bénéficiaire de l'Assurance-Transport (la prime étant payé par le vendeur) :

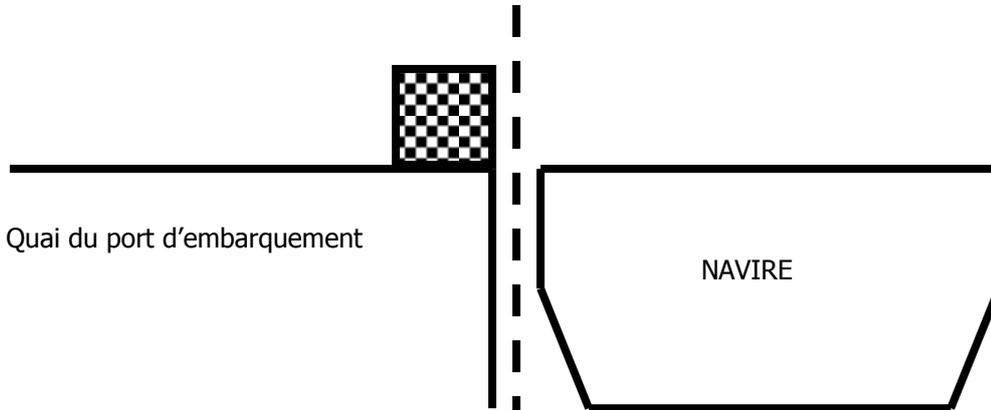
- CIF : Bénéficiaire : acheteur
- DES : Bénéficiaire : vendeur

REPRESENTATION SCHEMATIQUE DES PRINCIPAUX INCOTERMS



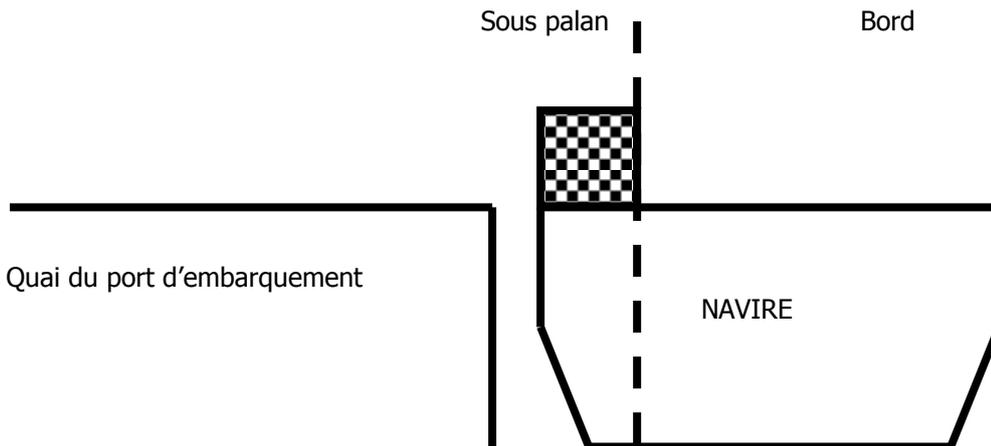
FAS (port d'embarquement convenu)

Le vendeur doit remettre le long du navire au quai du port d'embarquement au transporteur désigné par l'acheteur la marchandise emballée (ou non) et dédouanée à l'exportation.



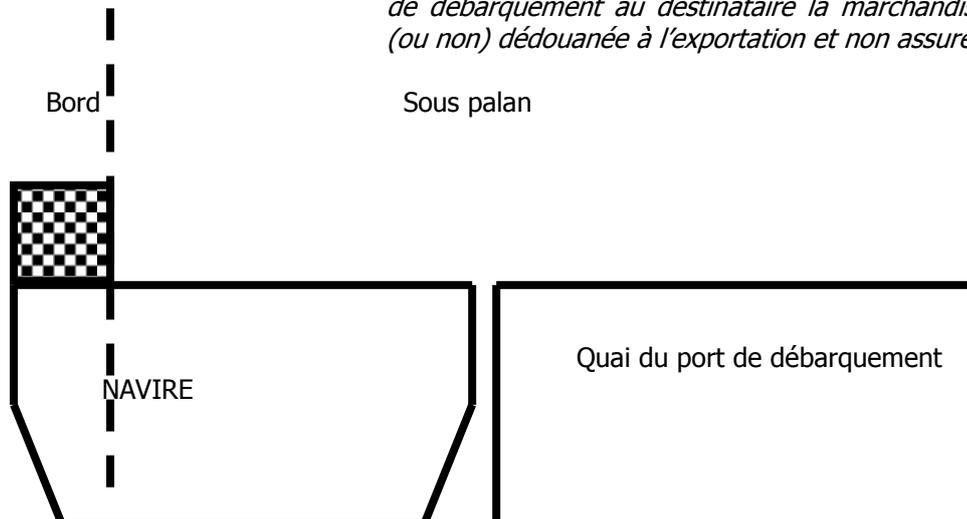
FOB (port d'embarquement convenu)

Le vendeur doit remettre à bord du navire (sous palan) au quai du port d'embarquement au transporteur désigné par l'acheteur la marchandise emballée (ou non) et dédouanée à l'exportation.



CFR (port de débarquement convenu)

Le vendeur doit remettre à bord du navire au quai du port de débarquement au destinataire la marchandise emballée (ou non) dédouanée à l'exportation et non assurée.



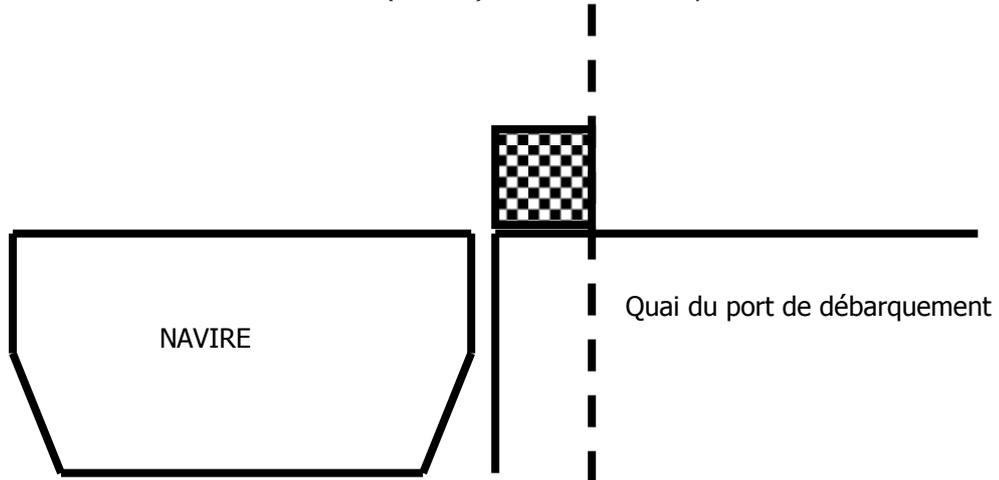
CIF – DES (port de débarquement convenu)

Le vendeur doit remettre à bord du navire au quai du port de débarquement au destinataire la marchandise emballée (ou non) dédouanée à l'exportation et assurée.

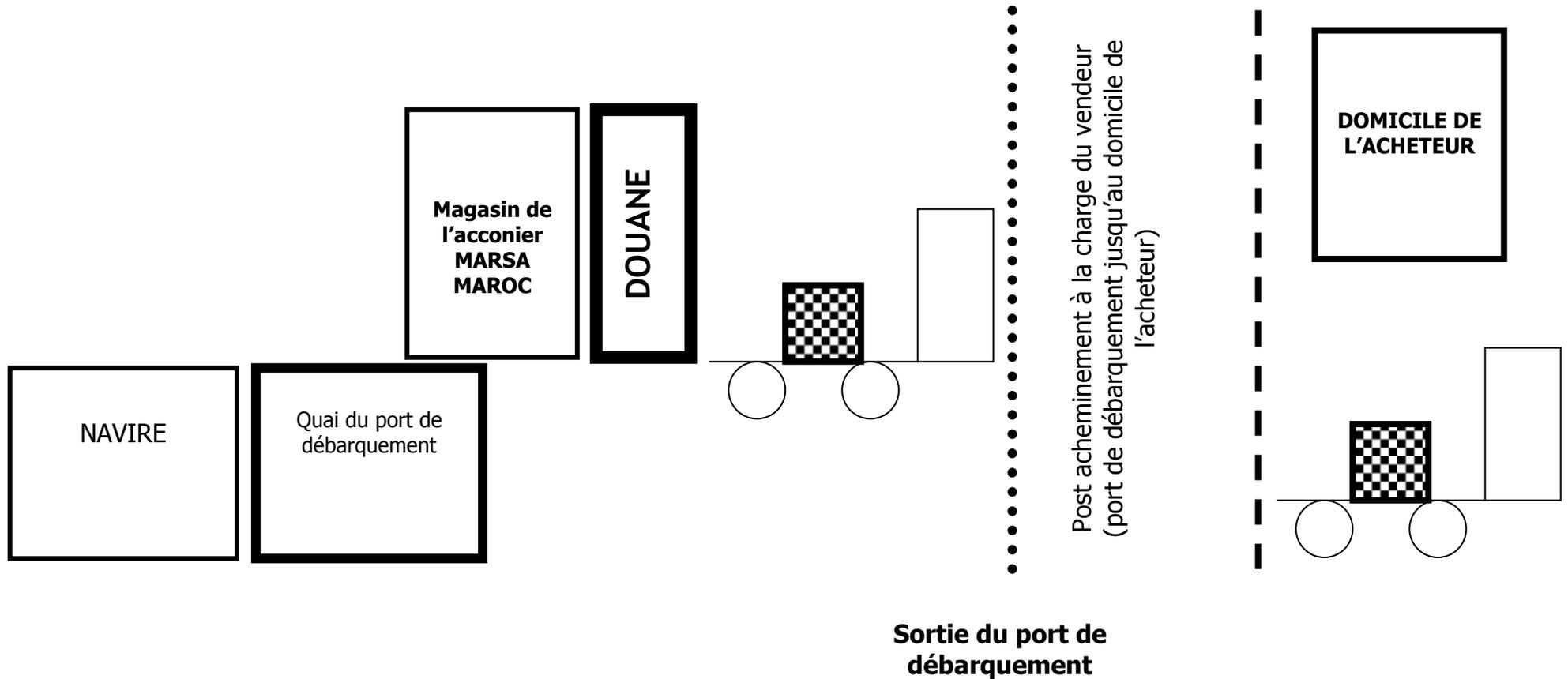


DEQ (port de débarquement convenu)

Le vendeur doit remettre le long du navire au quai du port de débarquement au destinataire la marchandise emballée (ou non) dédouanée à l'exportation et assurée.



PAYS (ou pays voisin du pays) DE L'ACHETEUR



Attention :

DDU : Les frais de dédouanement à l'import à la charge de l'acheteur

DDP : Les frais de dédouanement à l'import à la charge du vendeur

Le vendeur doit remettre la marchandise à bord d'un moyen de transport terrestre au domicile de l'acheteur. Les frais de déchargement des marchandises au domicile de l'acheteur sont à la charge de l'acheteur.

NOTE COMPLEMENTAIRE N° 5 : CALCUL D'EXW, DU MONTANT DU FRET ET DE L'ASSURANCE

COMMENT CALCULER UN PRIX UNITAIRE EXW ?

EXW = PRIX SORTIE USINE + PRIX DE L'EMBALLAGE

PRIX SORTIE USINE = PRIX DE REVIENT + MARGE COMMERCIALE

MARGE COMMERCIALE = TAUX DE MARGE COMMERCIALE X PRIX DE REVIENT

COMMENT CALCULER LE MONTANT DU FRET :

A ce niveau, nous allons uniquement présenter quelques indications relatives aux règles de calcul du fret. Un chapitre entier sera consacré dans le 3^{ème} module à la tarification du transport.

1. Transport maritime :

	Expéditions en conventionnel	Expéditions en container
Règles de base	Fret établi à l'unité payante avec équivalence : 1 tonne = 1m3	Tarifs à la boîte ou à l'unité payante
Correctifs ou tarifs particuliers	Surcharge fuel (BAF) Surcharge monétaire (CAF) Encombrement portuaire	

2. Transport aérien :

	Expéditions en conventionnel	Expéditions en container
Règles de base	Par tranches de poids avec équivalence 1 tonne = 6m3 (ou 1Kg = 6dm3) et application de la règle du « payant pour »	Tarif ULD (forfait jusqu'au poids pivot + Kg supplémentaire)
Correctifs ou tarifs particuliers	Corates : Pour certaines marchandises et certaines relations (quantité minimum prise en considération)	

3. Transport routier :

	Expéditions
Règles de base	Par tranches de poids avec équivalence 1 tonne = 3 m3 ou tarification forfaitaire. Dans certains cas, application de la règle du « payant pour ».

COMMENT CALCULER LA PRIME D'ASSURANCE ?

Très souvent, le montant garanti est égal au 110 % du montant CIF (CIF + 10 %). De ce fait, le montant CIF est calculé de la façon suivante :

CFR

$$\text{CIF} = \frac{\text{CFR}}{1 - 1,1 \times \text{Taux de prime d'assurance}}$$

N.B. : Cette formule est identique entre CIP et CPT.

Exemples d'application pour le calcul du fret

A. Transport maritime :

1°) Calcul du fret de base :

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

- Déterminer le poids brut total en tonne
- Déterminer le volume total en mètre cube
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence $1\text{ t} = 1\text{ m}^3$ selon le principe « *à l'avantage du navire* »
- Comparer le poids brut total avec le poids équivalent
- Retenir comme poids taxable (en unités payantes) le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent

2°) Correctif au fret de base :

BAF : Correctif relatif à la variation du fuel

BAF = Taux de BAF x Fret de base

Fret de base + BAF = Fret corrigé ou fret ajusté

CAF : Correctif relatif à la variation monétaire

CAF = Taux de CAF x Fret corrigé

3°) Exemple :

Énoncé :

Une expédition est composée de 500 cartons - Poids brut d'un carton : 200 Kg

Dimension d'un carton : 60 cm X 60 cm X 50 cm

Tarifification du fret maritime :

- 150 DH par unité payante UP
- BAF : + 2,50 %
- CAF : + 1,00 %

B. Transport aérien :

1°) Calcul du fret de base :

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

- Déterminer le poids brut total en tonne
- Déterminer le volume total en mètre cube
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence $1\text{ t} = 6\text{ m}^3$ (ou $1\text{ Kg} = 6\text{ dm}^3$) selon le principe « *à l'avantage de l'avion* »
- Comparer le poids brut total avec le poids équivalent
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent

2°) Application de la règle du payant :

Dans le cadre du calcul du fret aérien, il est possible pour le chargeur de payer pour une poids taxable supérieur à celui réellement existant si cela lui permet de payer un montant du fret inférieur. Ceci est dû au fait que le tarif du fret aérien est **un tarif dégressif**.

3°) Exemple :

Énoncé :

Une expédition est composée de 900 cartons.

Poids brut d'un carton : 20 Kg

Dimension d'un carton : 40 cm X 40 cm X 50 cm

Tarifification du fret aérien :

De 0 – 5.000 Kg	: 200,00 DH pour 100 Kg
De 5.001 – 10.000 Kg	: 180,00 DH pour 100 Kg
De 10.001 – 15.000 Kg	: 160,00 DH pour 100 Kg
De 15.001 – 20.000 Kg	: 140,00 DH pour 100 Kg
De 20.001 – 30.000 Kg	: 115,00 DH pour 100 Kg
Plus de 30.000 Kg	: 110,00 DH pour 100 Kg

C. Transport routier :

Il n'y a pas de tarif applicable de manière strict au niveau du transport routier. Dans la pratique, le tarif en vigueur est un tarif négocié entre le chargeur et le transporteur selon l'itinéraire et selon la nature de la marchandise.

1°) Calcul du fret de base :

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

- Déterminer le poids brut total en tonne
- Déterminer le volume total en mètre cube
- Déterminer le poids équivalent en appliquant la règle d'équivalence $1\text{ t} = 3\text{m}^3$ (ou $1\text{ Kg} = 3\text{dm}^3$) selon le principe « à l'avantage du camion »
- Comparer le poids brut total avec la poids équivalent
- Retenir comme poids taxable le plus élevé entre le poids brut total et le poids équivalent

2°) Application de la règle du payant :

Dans le cadre du calcul du fret routier, il est possible pour le chargeur de payer pour une poids taxable supérieur à celui réellement existant si cela lui permet de payer un montant du fret inférieur.

3°) Exemple :**Énoncé :**

Une expédition est composée de 1.200 cartons.

Poids brut d'un carton : 18 Kg

Dimension d'un carton : 30 cm X 40 cm X 30 cm

Tarification du fret routier :

De 0 – 15.000 Kg	: 40,00 DH pour 100 Kg
De 15.001 – 30.000 Kg	: 35,00 DH pour 100 Kg
Plus de 30.000 Kg	: 30,00 DH pour 100 Kg

MODULE 3 :

ASPECT LOGISTIQUE DU

COMMERCE

INTERNATIONAL

Ce module est composé de 5 chapitres :

1. EMBALLAGES, PALETTISATION ET CONTENEURISATION
2. LES TRANSPORTS INTERNATIONAUX
3. LE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANGEREUSES
4. LA RESPONSABILITE DU TRANSPORTEUR
5. L'ASSURANCE TRANSPORT

CHAPITRE 1 : EMBALLAGES, PALETTISATION ET CONTENEURISATION

SECTION 1 : GÉNÉRALITÉS :

SOUS SECTION 1 : DÉFINITION DE L'EMBALLAGE :

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

L'exportateur doit donc définir avec le plus grand soin l'emballage : il en va de la réussite de son exportation.

L'emballage varie avec :

- la nature de la marchandise à acheminer,
- le mode de transport et l'itinéraire.

Il influe sur la qualité et le prix du transport, sur la qualité et le prix de la manutention, sur l'étendue et le coût de l'assurance. Il ne doit pas être ni trop lourd, ni trop encombrant car il peut entraîner une augmentation des coûts de transport et de manutention. Il ne doit pas non plus être léger car il peut diminuer la sécurité.

Lors du transport, les marchandises supportent un nombre important de risques. 2 moyens permettent aux opérateurs du commerce international de les maîtriser :

- Le premier moyen est matériel, technique et préventif : l'emballage adéquat,
- Le second moyen est une bonne couverture en assurance.

SOUS SECTION 2 : EMBALLAGE ET ASSURANCE :

Il existe **une relation inverse** entre la qualité de l'emballage et le montant de la prime d'assurance. Plus l'emballage est élaboré, moins chère doit être la prime d'assurance.

Un équilibre doit être recherché entre coût de l'emballage, coût de l'assurance et fréquence des sinistres. L'exportateur doit trouver un équilibre entre le niveau des dommages que l'on peut accepter ayant comme conséquence la perte du client et le niveau du prix de l'emballage entraînant, s'il est trop élevé, la non compétitivité.

SECTION 2 : LES ASPECTS JURIDIQUES DE L'EMBALLAGE :

SOUS SECTION 1 : EMBALLAGES ET INCOTERMS :

« **Le vendeur doit pourvoir à ses frais à l'emballage usuel de la marchandise, à moins qu'il ne soit d'usage dans le commerce de l'expédier non emballée** ». Il s'agit d'un libellé relatif à l'emballage repris par la majorité des Incoterms.

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

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

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

Il faut cependant avoir à l'esprit que certains pays imposent des réglementations particulières (ex : Russie, Australie).

SOUS SECTION 2 : LES CONSEQUENCES D'UN EMBALLAGE DEFECTUEUX :

Ces conséquences sont **dramatiques pour le vendeur**.

Si une marchandise arrive détériorée à destination et que l'expertise incrimine formellement l'emballage, la situation du vendeur devient critique. L'acheteur va dans ce cas s'appuyer sur le rapport d'expertise pour ne pas payer. S'il a déjà payé, il va demander le remboursement.

Le cas le plus fréquent est que l'acheteur ayant besoin de la marchandise va demander le remplacement gratuit de cette dernière, par le mode de transport le plus rapide, frais de transport à la charge du vendeur.

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

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

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

SOUS SECTION 3 : LES PRECAUTIONS A PRENDRE :

I. BIEN DÉFINIR L'EMBALLAGE REQUIS :

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

II. S'APPUYER SUR LE CLASSEMENT DES DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'EMBALLAGE :

Afin d'éviter tout malentendu avec le client, **il est recommandé de préciser dans le contrat le type d'emballage** qui doit protéger la marchandise pendant les manutentions, le transport et durant toute la durée de stockage. Il existe un classement défini dans un cahier des charges SEI (Syndicats des Emballeurs Industriels) reconnu au niveau international qui constitue un outil de travail performant pour les expéditeurs.

III. FAIRE TESTER LES EMBALLAGES :

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

SECTION 3 : ASPECTS TECHNIQUES DE L'EMBALLAGE :

SOUS SECTION 1 : LES MATÉRIAUX UTILISÉS :

MATÉRIAUX UTILISÉS POUR LES EMBALLAGES				
MATÉRIAU	TYPE	EXEMPLES D'EMBALLAGE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Métal	Tôles Fers blancs Aciers	Fûts Bidons Conteneurs Récipients sous pression Caisses métalliques	Solidité Gerbage aisé (empilage ou mettre en pile) Réemploi	Coût élevé Corrosion (peut être rongé par l'humidité) Élimination difficile Lourd
Bois	Brut de sciage Raboté Contre-plaqué Panneaux de fibres Panneaux de particules	Caisses Palettes Cageots (etc.) (pour les produits alimentaires)	Facilité de mise en œuvre Grande diversité Gerbage aisé	Coût assez élevé Sensible au soleil et à l'humidité Putrescible (pourrir) Contaminable Élimination difficile Lourd Encombrant
Carton	Cartons plats Cartons ondulés - double face - double double - triple cannelure	Cartons	Coût peu élevé Souplesse d'utilisation Transport et stockage à plat Légèreté Élimination aisée	Importante fragilité à l'humidité et à la perforation Peu solide Gerbage avec précaution Sans réemploi
Matière Plastique	Polyéthylènes Polystyrènes (dont le PVC)	Sacheries Fûts-bidons Casiers à bouteilles Conteneurs semi-rigides et rigides	Étanchéité Grande diversité Réemploi	Inflammable Élimination difficile
Papier	Sacs multiplis	Sacherie	Coût minime Élimination aisée	Inflammable Très fragile
Verre		Bouteilles Flacons Bonbonnes, etc.	Présentation Transparence Gerbage aisé Élimination aisée	Fragile aux chocs Lourd Cubant

Composites Ainsi appelés car ils sont issus de l'association de 2 matériaux distincts.

SOUS SECTION 2 : PROTECTIONS REQUISES :

I. PROTECTION PHYSICOCHIMIQUE :

Les marchandises sont généralement sensibles à la corrosion et à l'environnement climatique. Les agents dégradateurs sont l'eau, la vapeur d'eau, l'air salin, les poussières, la température, les rayons solaires, etc. L'emballage doit permettre une protection contre l'ensemble de ces éléments.

II. PROTECTION MÉCANIQUE :

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

A titre d'exemple, les marchandises très fragilisées seront isolées des parois internes de leur contenant par des systèmes de suspension ou par des systèmes d'amortissement.

III. PROTECTION CONTRE LE VOL :

Plus l'emballage est solide et moins le vol sera aisé. La caisse est une meilleure protection que le carton et le conteneur (dûment scellé) une meilleure protection que la caisse.

SOUS SECTION 3 : LE MARQUAGE DE L'EMBALLAGE :

I. GÉNÉRALITÉS :

Tout envoi doit faire l'objet **d'un marquage soigneux** sous peine de ne pas arriver à destination. Le marquage est une opération essentielle pour le bon déroulement de la livraison. Il peut s'avérer extrêmement onéreux ce qui impose au vendeur :

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

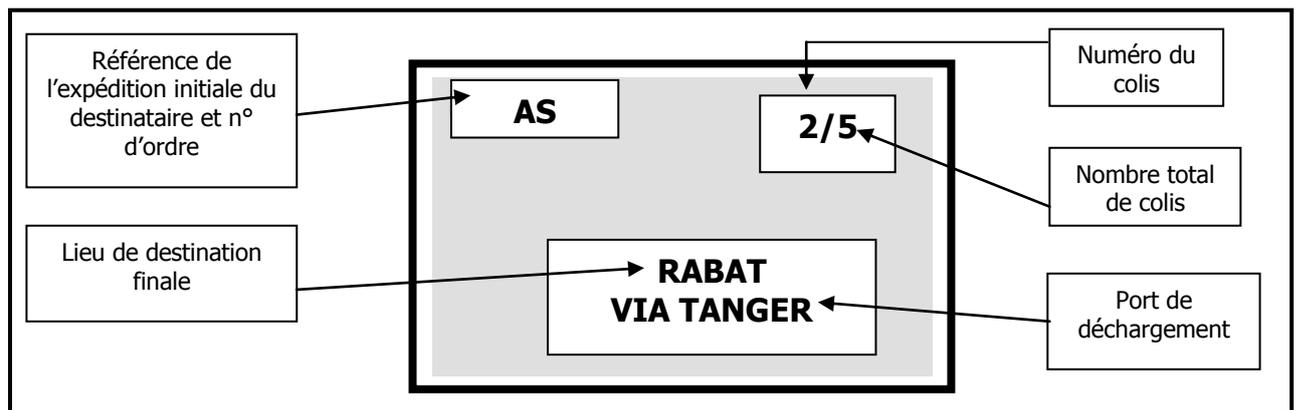
Le marquage doit être lisible, indélébile (qui ne peut être effacé), suffisant, bien placé, conforme à la réglementation du pays de destination et discret sur le contenu du colis.

Le marquage doit être composé de 3 parties :

- Partie I : Inscriptions pouvant identifier les colis
- Partie II : Inscriptions relatives aux caractéristiques dimensionnelles des colis
- Partie III : Marques de manutention, de transport et de stockage

Partie I	Partie II	Partie III
<ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'expéditeur • Nom du destinataire • Port d'embarquement • Port de débarquement • Numéro du colis (Exemple lot de 5 colis numérotés 1/5 à 5/5) 	<ul style="list-style-type: none"> • Dimension en cm (longueur, largeur, hauteur) • Poids brut en Kg • Poids net en Kg 	<ul style="list-style-type: none"> • Pictogramme

EXEMPLE DE MARQUAGE POUR UN ENVOI MARITIME



II. PICTOGRAMMES ISO:

Tous les colis et caisses doivent porter un numéro constitué par une fraction dont le numérateur indique le numéro d'ordre et le dénominateur le nombre total de colis ou de caisses. Les dimensions sont indiquées en centimètre et les poids en kilogramme. Les marques figurent, selon les cas, sur 2 ou 3 cotés de l'emballage.

SOUS SECTION 4 : LA LISTE DE COLISAGE :

La liste de colisage (« Packing List ») est un document essentiel exigé notamment par les services de douane de nombreux pays aussi bien à l'import qu'à l'export. Elle est indispensable aux transporteurs, aux manutentionnaires, aux entrepositaires et au client. Elle est établie par l'exportateur. Elle se présente comme suit :

Raison sociale de l'exportateur Adresse de l'exportateur		Raison sociale de l'importateur Adresse de l'importateur		
		Lieu et date		
Facture définitive n°.... Lieu d'embarquement : Lieu de débarquement				
N/REF : Liste de colisage n°....				
N° et marque du colis	Quantité ou nombre	Désignation du colis	Poids net unitaire du colis en Kg	Poids brut unitaire du colis en Kg
Poids net total				
Poids brut total				
Dimension de chaque colis en cm : ...cm X ... cm X ... cm				
				Cachet et signature de l'exportateur

La marque du colis est la raison sociale de l'importateur. Le numéro du colis est toujours présenté ainsi .../.... (Par exemple 002/200 : 2^{ème} colis sur un total de 200 colis) et doit être unique.

SOUS SECTION 5 : LES UNITES DE CHARGEMENT :

I. LES PALETTES :

Une palette rassemble en une seule unité les emballages chargés sur leur plateau. Elle accélère les manutentions et simplifie les comptages. Elle facilite les chargements, les stockages et la distribution des produits. Elle est cerclée et banderolée sous housse plastique rétractable. Elle renforce la protection de la marchandise assurant ainsi sa cohésion et dissuadant les voleurs.

Une palette est constituée d'un ou plusieurs plateaux surélevés permettant le passage des fourches d'un élévateur pour leur manutention. Les palettes ont des dimensions normalisées, les plus fréquentes étant de 800 mm X 1200 mm et 1000 mm X 1200 mm. Leur prix de revient est faible à telle enseigne qu'elles sont souvent fournies gratuitement avec la marchandise (on parle de « palettes perdues »). Les palettes sont utilisées jusqu'à l'arrivée de la marchandise chez le détaillant: elles jouent donc un rôle essentiel, de bout en bout, pendant le pré-transport, le transport proprement dit et le post-transport. Elles sont généralement en bois. D'autres matériaux peuvent être utilisés: le métal (aluminium) pour les palettes utilisées dans le transport aérien, le plastique, etc.

II. LES CONTENEURS :

II.1. Définition du conteneur : Le conteneur est un engin de transport, conçu pour contenir des marchandises en vrac ou légèrement emballées, spécialement en vue de leur transport, sans manipulation intermédiaire ni rupture de charge, par un moyen de locomotion quelconque ou la combinaison de plusieurs d'entre eux.

II.2. Usage des conteneurs : Il existe des conteneurs routiers, ferroviaires, aériens, maritimes et spéciaux.

- **Les conteneurs routiers :** Ils sont appelés flexi-vans. Ils sont transformables en remorques routières, munis d'un essieu. On trouve des remorques routières susceptibles de transporter 2 conteneurs de 30 m³ ou un conteneur de 60 m³. Elles permettent d'effectuer des trafics de porte à porte par conteneurs complets.
- **Les conteneurs ferroviaires :** Ils ont une ouverture latérale et sont posés le plus souvent sur un wagon plat.
- **Les conteneurs maritimes :** Il existe des conteneurs en acier, aluminium ou contre-plaqué, dits de « 20 pieds » ou de « 40 pieds ».
- **Les conteneurs aériens :** Jusqu'en 1980, ce sont les conteneurs dits de « pont inférieur » qui étaient utilisés. Il s'agissait de petites caisses à pan coupé en bas qui avaient moins de superficie occupable en bas qu'en haut. Depuis sont apparus des conteneurs-igloos d'un volume utile 2 fois supérieur au précédents (10 m³ au lieu de 3,8 m³) plus faciles à charger. Ce sont des conteneurs dits de « pont supérieur » d'une dimension de 10 ou 20 pieds fabriqués en aluminium très épais (ils sont plus légers que les conteneurs maritimes : 1 tonne contre 1,8 tonne pour un 20 pieds).
- **Les conteneurs spéciaux :** Ils permettent à des marchandises très particulières d'être conteneurisables. Il s'agit par exemple :
 - les conteneurs en vrac, pour les grains pour l'industrie alimentaire ;
 - les conteneurs réfrigérés pour les produits périssables ;
 - les conteneurs-citernes pour les liquides (produits chimiques, vins) ou les gaz, comprenant 2 éléments : la citerne et l'ossature ;
 - les stalles pour animaux (chiens, chats, poussins, chevaux de course,...).

II.3. Dimensions, charges utiles et classification :

DIMENSIONS ET CHARGES UTILES DES CONTENEURS

	DIMENSIONS EXTERIEURES			CAPACITE	TYPE
	LONGUEUR	LARGEUR	HAUTEUR	MASSE BRUTE MAX. ISO	
20'	6058 mm	2438 mm	2438 mm	20320 Kg	Usage général
					Frigorifique
		Isotherme			
		Citerne			
	6058 mm	2438 mm	2591 mm		Plate-forme
					Toit ouvert
40'	12192 mm	2438 mm	2438 mm	30480 Kg	Usage général
	12192 mm	2438 mm	2591 mm		Frigorifique
					Isotherme
					Plate-forme
	12192 mm	2438 mm	2676 mm		Toit ouvert

II.4. Empotage des conteneurs : L'opération de chargement des marchandises dans un conteneur s'appelle « empotage ». L'empotage est effectué soit en usine, par l'expéditeur, lorsqu'il s'agit de FCL soit dans les installations du groupeur en cas de LCL.

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

1 - Au niveau extérieur du conteneur:

- bon aspect d'ensemble,
- plancher, toit et parois en bon état,
- contrôler les fermetures (les portes doivent bien fermer),
- contrôler les pièces de coin,
- enlever les étiquettes précédentes.

2 - Au niveau intérieur du conteneur:

- plancher en bon état,
- pas de clous,
- propreté,
- pas de trace d'humidité,
- pas d'odeur.

II.5. Avantages et inconvénients d'un conteneur :

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Sécurité de la marchandise, protection contre le vol, les chocs et l'environnement	Investissements élevés
Économies sur l'emballage et l'assurance	Normalisation encore insuffisante
Rapidité de manutention et de transport	Déséquilibre du flux des marchandises entraînant le transport de conteneurs vides
Suppression des ruptures de charge par l'inter modalité	Empotage et chargement souvent mal effectués par manque de savoir-faire.

III. PALETTES ET CONTENEURS UTILISÉS DANS LE TRANSPORT AÉRIEN :

Les transporteurs aériens utilisent des « unités de chargement » (United Load Devices = ULD) pour simplifier les manutentions de chargement et de déchargement. En général, ce sont des palettes métalliques sur lesquelles sont empilés les cartons qui sont ensuite entourés d'un filet. Dans certains cas, les cartons sont insérés dans de petits conteneurs dont le profil épouse les formes des carlingues des avions porteurs. Les palettes conviennent parfaitement aux systèmes de manutention verticale (par ascenseur) et horizontale (treuils et rouleaux) utilisés dans les aéroports. Elles sont munies d'équipements leur permettant d'être solidement fixées aux ponts des appareils.

Dimensions des palettes utilisées:

2 m 24 x 3 m 18	2 m 24 x 2 m 74
2 m 44 x 3 m 18	2 m 44 x 6 m 05

VI. CAISSES-MOBILES ET MAXICADRES :

Les caisses-mobiles et les maxicadres sont utilisés par les entreprises de fer-routage. Ils permettent une intermodalité entre le rail et la route.

CHAPITRE 2 : LES TRANSPORTS INTERNATIONAUX

SECTION 1: LE TRANSPORT MARITIME :

SOUS SECTION 1 : LEGISLATION DU TRANSPORT MARITIME :

I. LÉGISLATION INTERNATIONALE :

Les principaux textes régissant actuellement les transports maritimes sont:

- Convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement (Bruxelles - 25/08/1924) appelée aussi « **Règles de La Haye** »
- Modifications de cette convention: 23/02/1968: Règles de Wisby et 21/12/1978 sur la responsabilité du transporteur.
- Convention des Nations Unies sur les transports de marchandises par mer (31/03/1978) entrée en vigueur le 01/11/1992 dite « **Règles de Hambourg** ».

La **Convention de Bruxelles** ne s'applique qu'aux transports maritimes sous connaissement, excluant donc les contrats d'affrètement. Elle écarte de son champ:

- les transports en pontée,
- les transports d'animaux vivants,
- les opérations de chargement et de déchargement qui relèvent de la loi du pays où ont lieu ces opérations.

La **Convention de Nations-Unies** exclut de son champ d'application les contrats d'affrètement. Elle a une application plus étendue que le convention de Bruxelles et elle concerne:

- tous les contrats de transport maritime de marchandises qu'il y ait ou non émission d'un connaissement,
- les transports en pontée,
- les transports d'animaux vivants,
- toutes les opérations intervenant entre la prise en charge par la compagnie de transport maritime et la livraison.

II. LE CADRE MAROCAIN :

Au Maroc, le texte de base régissant le transport maritime est les règles de Hambourg et le Dahir formant code de commerce maritime (DCCM) (31.03.1919).

Cette convention définit essentiellement en matière de transport de marchandises la responsabilité du transporteur, du chargeur et le document de transport à utiliser.

Les dispositions de la convention des Nations Unies (Règles de Hambourg) s'appliquent à tous les contrats de transport par mer entre les deux états lorsque :

- le port de chargement dans le contrat de transport par mer est situé dans un état contractant ;
- le port de déchargement prévu dans le contrat de transport par mer est situé dans le dans un état contractant ;
- le connaissement ou autres documents faisant preuve du contrat prévoient que les dispositions de la présente convention seraient appliquées pour réagir le contrat.

Les dispositions de la convention de l'ONU s'appliquent quelle que soit la nationalité du navire, du transporteur et du chargeur.

SOUS SECTION 2 : L'OFFRE DE TRANSPORT MARITIME :

I. LES CONFÉRENCES MARITIMES :

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

La compagnie maritime qui demande son admission à une conférence, doit prouver qu'elle est en mesure d'assurer un trafic régulier, suffisant et efficace à long terme. Cette condition implique des coûts d'exploitation assez importants pour les navires, puisqu'il s'agit d'entretenir une flotte en permanence sur un trafic donné. Mais, en contrepartie de tels efforts, la compagnie maritime admise à une conférence aura des droits de desserte et de chargement dans les trafics assurés par la conférence.

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

- Pour les chargeurs : Ils peuvent combiner leur expédition afin que le même navire assure la livraison de leurs marchandises à plusieurs destinations situées dans plusieurs pays différents.
- Pour les armateurs : L'exploitation d'une régulière est rentable. Elle leur offre de larges possibilités pour les chargeurs qui deviennent des clients. L'armateur s'assure d'une recette relativement stable.

Dans le monde, il existe **environ 350 conférences maritimes**. Chaque conférence réunit les compagnies de navigation assurant une même ligne régulière. Elle fixe un taux de fret applicable sur la ligne que les membres du groupe doivent respecter. Le tarif de fret des conférences peut être corrigé, de façon plus ou moins durable, par des surcharges dues aux modifications du prix des soutes ou aux variations des parités entre monnaies.

Il existe 2 formes de conférences maritimes :

- Une conférence est **fermée** lorsque l'entrée d'un armement est soumise à l'approbation des membres de la dite conférence.
- Une conférence est **ouverte** quand elle accepte toute demande d'un nouveau membre.
Ces conférences ne concernent pas la totalité des compagnies de transport maritime. Les non membres sont appelés « **outsiders** ».

II. LES POOLS ET LES CONSORTIUMS :

Le développement de la conteneurisation a entraîné la création de consortium d'armateurs. En effet, ce développement s'est traduit par l'incapacité d'une entreprise unique à pouvoir répondre seule à la demande. La création des consortiums a donc été imposée par la nature d'une solution nouvelle apportée au problème du transport international. La structure confédérale n'était plus un cadre suffisant pour accueillir la conteneurisation.

Il n'y a pas d'incompatibilité entre conférences et consortiums : ces derniers peuvent très bien appartenir à des conférences et ce qui est le cas en pratique. L'importance des investissements liés des techniques modernes du transport maritime (navires porte-conteneurs, parcs containers) a incité les compagnies à s'unir dans des pools pour exploiter ce matériel.

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

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

III. LE TRANSPORT EN TRAMPING :

Il est ancien et marque l'influence anglo-saxonne. Littéralement, c'est le vagabondage. Le navire de tramping a été comparé à un navire taxi. Il se déplace à la demande, offrant ses services là où existe des cargaisons à transporter. Ce navire n'a aucune horaire, aucune route déterminée à l'avance. Il va de port en port au gré des frets marchandises transportées qu'il a obtenus, par opposition aux navires de lignes qui suit un itinéraire fixe avec des horaires fixes à la manière d'un train de marchandises.

Les navires de tramping sont des navires de tonnage moyen ; ce qui leur permet d'accéder à presque tous les ports sans avoir des problèmes de tirant d'eau. Le tramping vient combler les insuffisances du trafic des lignes. La flotte de tramping peut donc être considérée comme flotte de réserve. Le tramping est une activité aléatoire.

Le tramping est un mode d'exploitation des navires qui ne comporte pas d'escales fixes prévues à l'avance. La feuille de route dépend des contrats successifs obtenus par l'armateur.

IV. LES OUTSIDERS :

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

Les outsiders offrent des frets moins chers, mais la régularité de desserte n'est pas toujours garantie et les services sont de qualité variable. La part des outsiders sur les lignes régulières se situait en 1985 entre 20 et 50 %. Les compagnies outsider sont libres de tout engagement. Elles appliquent des taux de fret généralement plus bas que les taux de conférences et ne sont pas astreinte aux mêmes exigences de régularité. Il existe de très puissantes compagnies outsiders mais la tendance est malgré tout à l'intégration dans les conférences.

SOUS SECTION 3 : LES TECHNIQUES DU TRANSPORT MARITIME :

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

I. Catégories de navires :

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

I.1 Navires spécialisés : Ils sont réservés au transport d'un type particulier de marchandises. Il existe plusieurs formes de navires spécialisés:

1. Transporteurs en vrac (« Bulkers »): Plusieurs types:

- navires citernes ou tankers (transport de G.P.L. ou de pétrole),
- minéraliers,
- céréaliers.

2. Navires polythermes (« Reefers »): Ils sont adaptés au transport sous température dirigée. Ils sont destinés au transport de produits périssables. Ils sont aujourd'hui de moins en moins utilisés car les transporteurs ont de plus en plus recours à des conteneurs isothermes et frigorifiques.

3. Navires spéciaux: Cas des car-ferries par exemple.

I.2. Navires non spécialisés : Ils permettent le transport de marchandises diverses, en général, emballées et conditionnées. Ils sont classés en fonction de leur mode de manutention principal.

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

2. Porte-conteneurs: Ils sont dits « cellulaires ». Les conteneurs descendent dans des puits et sont arrimés entre eux et au navire. Certains porte-conteneurs disposent de leurs moyens de manutention (« matés ») ce qui leur permet de décharger les conteneurs dans les ports non équipés. Certains peuvent transporter jusqu'à 3000 TEU (« Twent-foter equivalent unit » ou « conteneurs équivalent 20 pieds »).

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

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

4. Navires mixtes RO-RO + conteneur: Le principal avantage est la souplesse.

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

II. ÉQUIPEMENTS PORTUAIRES :

Le chargement et le déchargement des navires modernes imposent des équipements portuaires spécifiques. Ces derniers assurent une productivité très élevée. (Exemple: 2 minutes pour le chargement ou le déchargement d'un conteneur à titre d'exemple).

Mais, ces équipements nécessitent de très lourds investissements ce qui explique parfois leur carence (inexistence) dans certains pays du Tiers Monde.

III. LES TYPES D'EXPÉDITION PAR CONTENEUR :

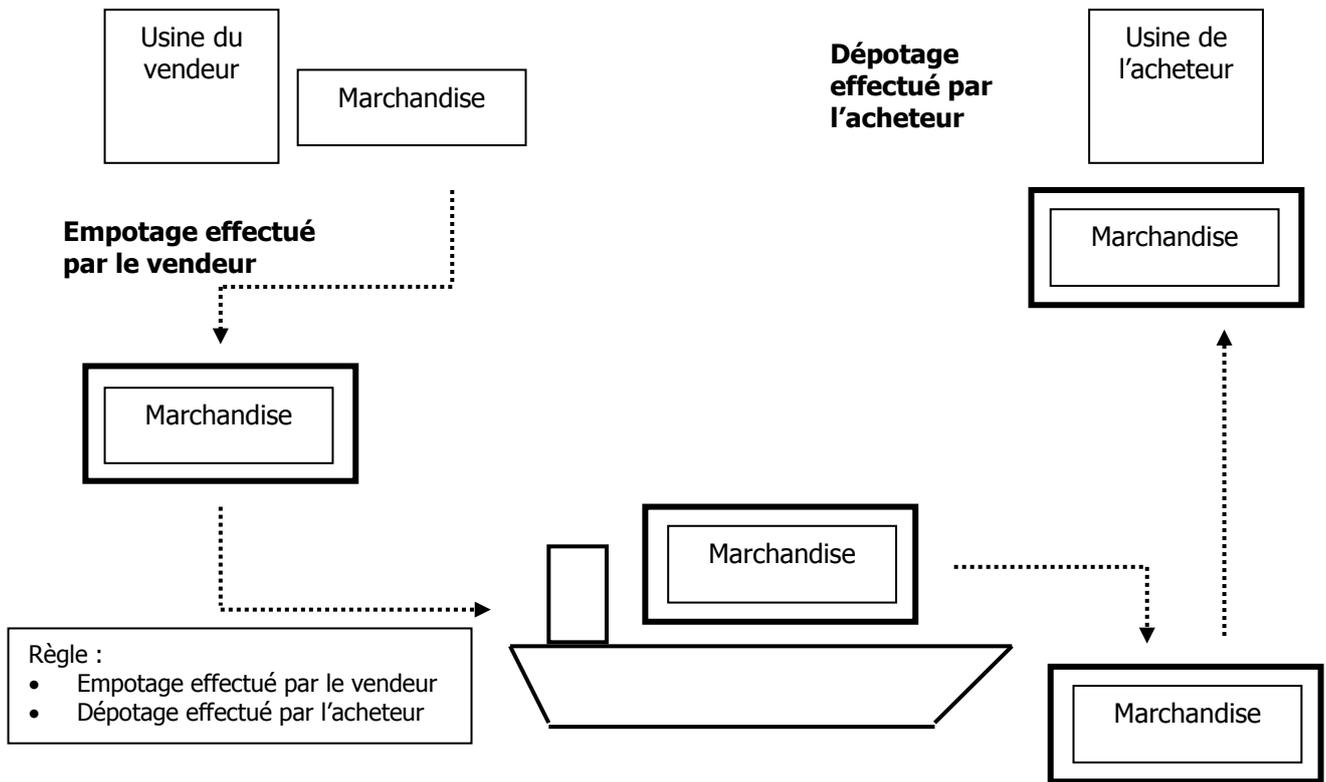
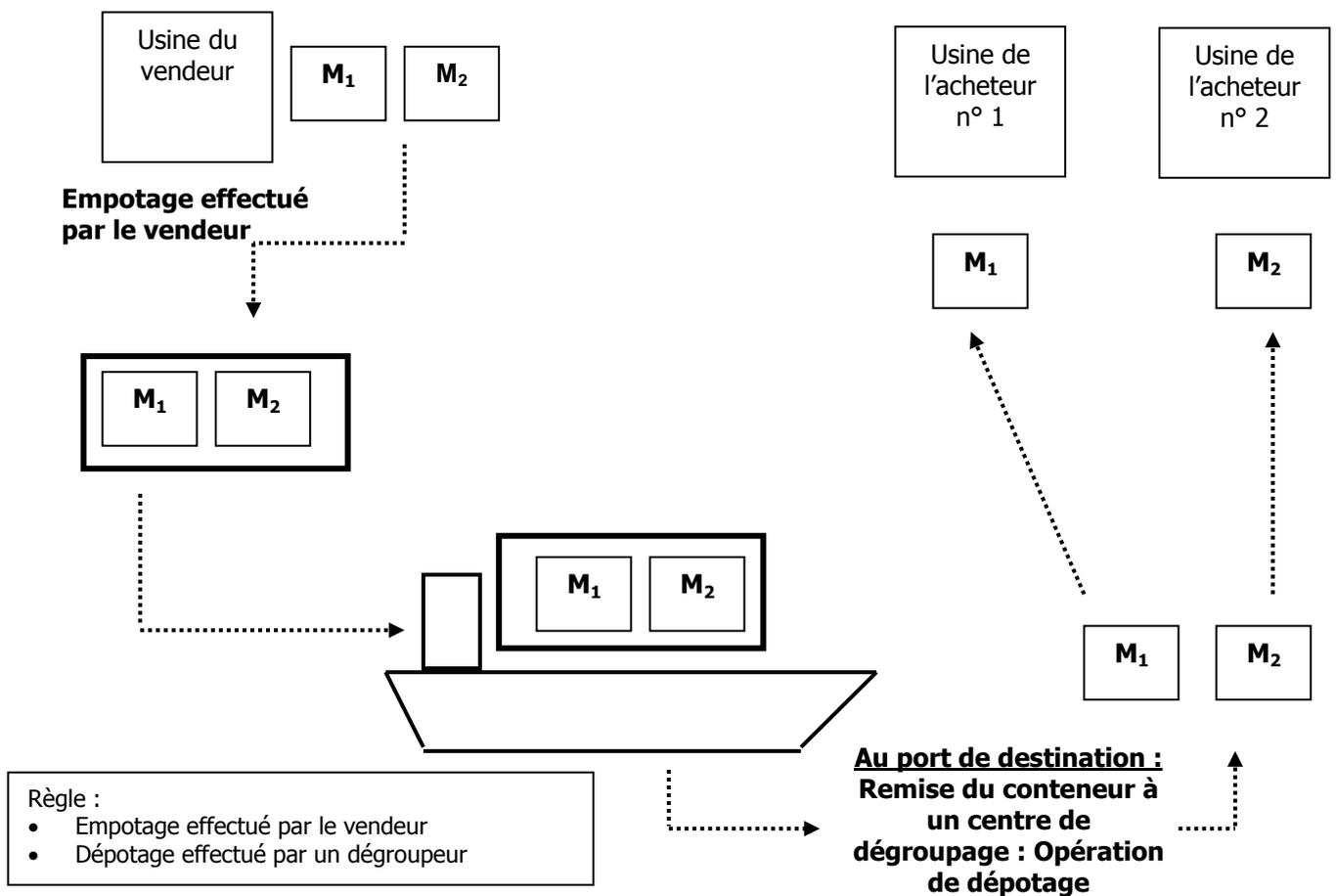
Le conteneur constitue aujourd'hui la solution la plus appropriée et la moins onéreuse pour le transport maritime. Il existe différents types d'expédition employant le conteneur:

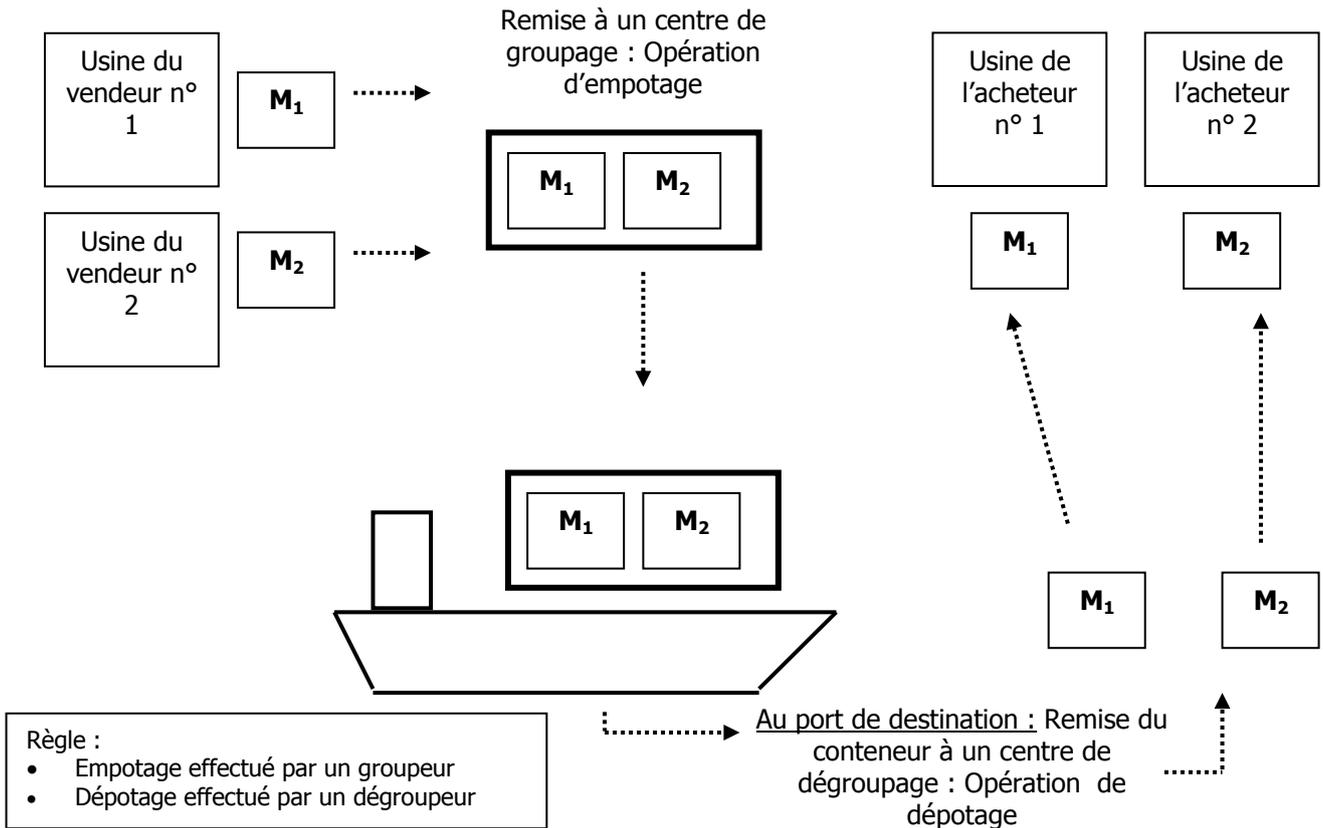
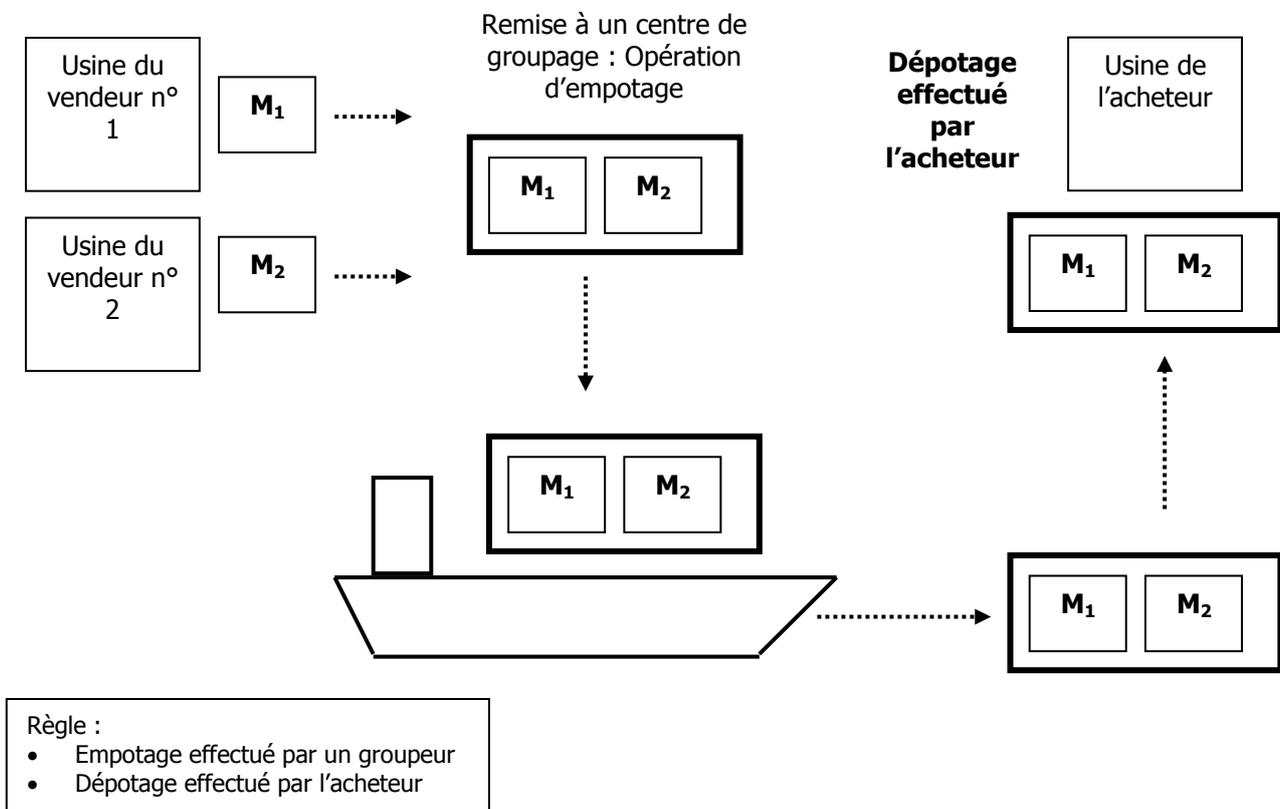
1. FCL/FCL: Le vendeur empote lui-même la marchandise à livrer dans le conteneur. Il scelle celui-ci qui sera livré directement chez le client (acheteur), sans être ouvert (à moins de vérifications douanières). Le transporteur maritime organise, si le vendeur le souhaite, la totalité du transport, y compris le transport terrestre.

2. LCL/LCL: L'envoi est insuffisant pour un conteneur: il est alors conseillé de livrer la marchandise au centre de groupage le plus proche. Elles seront alors conteneurisées avec d'autres à destination du même port, où elles seront mises à la disposition de l'acheteur.

3. FCL/LCL: Le vendeur a plusieurs lots pour une même destination. Il les empote et envoie le conteneur au port de chargement, ou bien le transporteur maritime organise elle-même le transport terrestre. Outre-mer, le transporteur maritime dégroupage les marchandises qui sont tenues à la disposition de différents acheteurs.

4. LCL/FCL: Cas d'une importation. L'acheteur attend des livraisons d'origines diverses. Il demande à ses fournisseurs de les livrer au même centre de groupage portuaire outre-mer. Il doit aussi indiquer à la compagnie maritime ce centre où ces livraisons seront empotées et livrées ensemble à votre domicile.

CAS N° 1 : FCL/FCL (1 VENDEUR – 1 ACHETEUR)**CAS N° 2 : FCL/LCL (1 VENDEUR – 2 ACHETEURS AU MOINS)**

CAS N° 3 : LCL/LCL (2 VENDEURS AU MOINS – 2 ACHETEURS AU MOINS)**CAS N° 4 : LCL/FCL (2 VENDEURS AU MOINS – 1 ACHETEUR)**

SOUS SECTION 4 : LES CONTRATS DE TRANSPORT MARITIME:

Il existe 2 catégories de contrat le contrat de transport proprement dit et le contrat d'affrètement sous charte-partie.

I. Définition sommaire :

Un contrat de transport est un accord selon lequel « le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre ». **Un contrat d'affrètement** est un accord par lequel les parties au contrat (les parties contractantes) conviennent librement de la « location » d'un navire pour une période de temps ou voyage déterminés.

II. Le contrat de transport :**II.1. Les obligations des parties au contrat de transport maritime :**

Chaque contractant a des obligations définies par les règles (Règles de Hambourg) régissant le transport maritime.

Obligations du chargeur (expéditeur)	Obligations du transporteur maritime
1. Fournir un emballage suffisant pour protéger la marchandise dans des conditions normales de transport ; 2. Faire une déclaration écrite sous forme de <u>note de chargement</u> ou <u>instruction d'expédition</u> pour pouvoir identifier la marchandise, le destinataire et la destination ; 3. Marquer les colis avec indication de manière lisible sur au moins 3 faces le nom du destinataire, son adresse et le port de destination (il peut ajouter le nom de l'expéditeur) ; 4. Mettre à la disposition les marchandises au lieu, date et heure prévus (les documents doivent être présentés au transporteur au plus tard un jour avant la date de départ du navire pour permettre au transporteur de s'occuper de l'embarquement) ; 5. Prévoir le dédouanement ; 6. Acquitter le prix de transport en cas de port payé au départ ; 7. Assurer l'arrimage et le calage des marchandises à l'intérieur du conteneur.	1. Mettre le navire en état de navigabilité (vérifier l'étanchéité de la coque, entretenir les machines) compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ; 2. Émettre le document de transport ; 3. Charger et arrimer les marchandises à bord puis transporter de façon appropriée ; 4. Transborder en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ; 5. Envoyer un avis d'arrivée à l'arrivée ; 6. Livrer la marchandise au porteur du connaissement.

II.2. Le connaissement maritime :

a) Les formes de connaissement : Le document de base du transport maritime est le connaissement (bill of lading or B/L). C'est le seul document qui constitue en même temps un **titre de propriété de la marchandise** et qui peut être **négociable**.

Il existe **4 formes principales** de connaissement maritime :

- **Le connaissement maritime traditionnel (OCEAN BILL OF LADING) ou connaissement maritime « port au port » :** C'est la forme traditionnelle du connaissement. Il couvre le transport maritime du port au port. Le transporteur est **responsable uniquement de la partie maritime** définie par le connaissement.
- **Le connaissement de transport combiné (COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING CTBL) :** Le document couvre les transports combinés dont la partie principale est maritime. Il s'agit donc de transport dont le lieu de prise en charge ou de destination est différent du port d'embarquement ou de débarquement. La compagnie maritime agissant en tant qu'entreprise de transport combiné est **responsable de l'ensemble de l'opération** si effectivement le document est un connaissement de transport combiné.
- **Le connaissement direct (THROUGH BILL OF LADING) :** Les compagnies utilisent parfois des connaissements dans la forme est appelée « connaissement direct ». Il peut s'agir, soit de transports maritimes successifs avec transbordement, soit de transport prévoyant un pré ou post acheminement terrestre. Dans le cas de connaissement direct, la compagnie n'est responsable que de la partie du transport qu'elle exécute et se considère mandataire du chargeur pour le reste du transport.
- **Le connaissement FIATA :** La fédération internationale des transitaires FIATA a conçu un document destiné à couvrir les transports combinés appelé « connaissement FIATA FBL ». Il a été reconnu par la chambre de commerce international bien qu'émis par un transitaire et non pas par un transporteur.

b) Caractéristiques principales du connaissement et nombre d'exemplaires : Le connaissement présente **3 caractéristiques essentielles** :

- C'est un **contrat de transport** entre l'expéditeur et la compagnie de navigation.
- C'est un **titre de propriété** de marchandises.
- C'est un document reconnu par les services douaniers.

Le nombre d'exemplaires originaux est de 4 : 1 pour le capitaine, 1 pour l'armateur (compagnie de navigation) et 2 pour le chargeur qui en remettra un au réceptionnaire de la marchandise.

c) Émission du connaissement : Le connaissement peut être émis « à personne dénommée ou nominatif », « à ordre » ou « au porteur ».

- **A personne dénommée ou nominatif:** Seule la personne dénommée pourra prendre en charge la marchandise à l'arrivée. Le connaissement nominatif n'est pas négociable. Il doit être stipulé « non négociable » et la mention « à l'ordre de » doit être rayée.
- **A ordre :** Le connaissement devient transmissible par endossement.
- **Au porteur :** La marchandise sera remise à l'arrivée au porteur du connaissement.

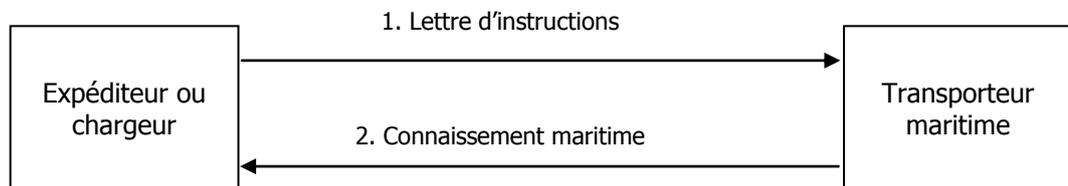
d) Mise à bord : Le connaissement peut être « on board » ou « reçu pour embarquement ».

- « **On board** » (**Shipping on board**): Il confirme que la mise à bord effective de la marchandise à la date d'émission du connaissement.
- « **Reçu pour embarquement** »: En anglais, « Received for shipping ». Il n'atteste plus que la prise en charge de la marchandise par la compagnie maritime qui peut éventuellement modifier le navire et la date d'embarquement.

e) Les réserves : Le transporteur peut émettre des réserves en ce qui concerne la marchandise à transporter. 2 cas de figures:

- **Net de réserves (« clean ») :** La compagnie de navigation a pris en charge la marchandise en bon état apparent ou qu'elle a obtenu du chargeur une lettre de garantie.
- **Surchargé ou clausé (« unclean » or « dirty ») :** La compagnie émet des réserves portant sur la quantité de marchandises chargées et sur l'état des marchandises.

II.3. Les rubriques du connaissement maritime : Pour établir un connaissement maritime, la compagnie de transport ou le consignataire doit obtenir de l'expéditeur une lettre d'instructions. Dans cette dernière, il précisera l'ensemble des éléments nécessaires à l'établissement du connaissement.



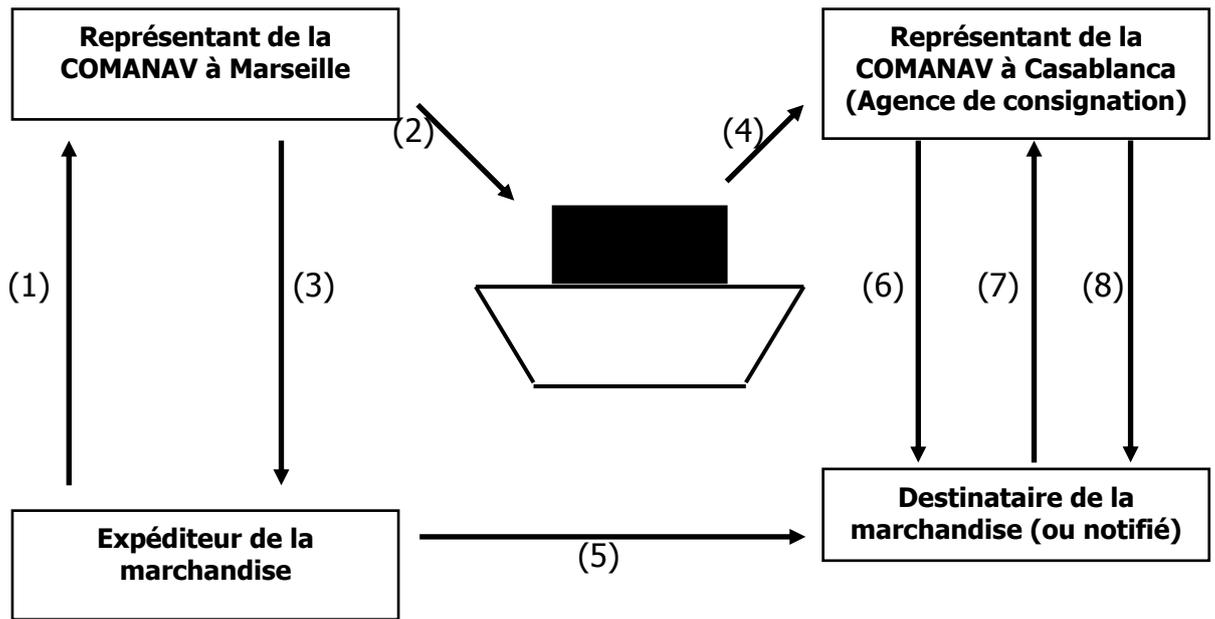
NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 6 : RUBRIQUES DU CONNAISSEMENT MARITIME :

RUBRIQUE	CONTENU
CHARGEUR / SHIPPER	<ul style="list-style-type: none"> • Nom de celui qui exporte les marchandises • Nom d'un transitaire • Nom d'un négociant
DESTINATAIRE / CONSIGNEE	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du destinataire de la marchandise • Nom d'une banque (cas du crédit documentaire) • A ordre (to order) • A ordre en blanc (to order in blank)
ARRIVÉE A, NOTIFIER A / NOTIFY ADDRESS	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du destinataire final des marchandises • Nom de l'exportateur de la marchandise lorsque celui-ci désire être informé de l'arrivée de la marchandise • Nom d'une société chargée de contrôler la marchandise à l'arrivée, etc.
PRE-TRANSPORT / PRE-CARRIAGE (en cas de connaissement direct)	<ul style="list-style-type: none"> • Mode de transport
LIEU DE RÉCEPTION / PLACE OF RECEIPT (en cas de connaissement direct)	<ul style="list-style-type: none"> • Nom de la ville où se situe l'usine de chargement. La responsabilité du transporteur est engagée à partir de ce lieu.
PORT DE CHARGEMENT / PORT OF LOADING	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du port où commence le voyage maritime
LOCAL VESSEL / FEEDER (en cas de connaissement direct)	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du navire effectuant des escales secondaires
NAVIRE / OCEAN VESSEL	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du navire effectuant le transport principal
PORT DE DÉCHARGEMENT / PORT OF DISCHARGE	<ul style="list-style-type: none"> • Nom du port où se termine le voyage maritime
DESTINATION FINALE / FINAL DESTINATION (en cas de connaissement direct)	<ul style="list-style-type: none"> • Lieu où s'effectuera la livraison des marchandises
MARQUES ET NUMÉROS / MARKS AND NUMBERS	<ul style="list-style-type: none"> • Marquage qui correspond à un nombre de colis, à partir du n° 1 jusqu'au n° exact de colis transportés • Numéro d'enregistrement du conteneur
	<ul style="list-style-type: none"> • La compagnie de navigation n'est pas tenue de vérifier la nature exacte des marchandises.

DESCRIPTION DES MARCHANDISES / DESCRIPTION OF GOODS	<ul style="list-style-type: none"> • Une déclaration spéciale doit être faite pour les marchandises dangereuses. • En cas de fausses déclarations portant sur la nature des marchandises, par exemple « produits chimiques nom dangereux » le chargeur et le destinataire sont responsables de tous les dommages, avaries, ou pertes causées au navire, à la cargaison ou à des personnes, et cela que le chargeur ait agit en son nom personnel au nom d'autrui. • Le capitaine du navire, sans être tenu à aucune indemnité, a le droit de les faire débarquer en tout temps, aux frais et risques des propriétaires, de les jeter par-dessus bord, ou de les détruire, le fret au demeurant acquis à l'armateur. • La fausse déclaration peut faire l'objet d'un procès en vue d'obtenir des dommages et intérêts. • Etant donné que le capitaine du navire ne peut assister au chargement du conteneur et ne peut vérifier le nombre de colis chargés à l'intérieur, la compagnie appose une des mentions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • déclaration faite par le chargeur, • contents as declared not checked by the ship • said to contain, ...
POIDS BRUT / GROSS WEIGHT	<ul style="list-style-type: none"> • Poids brut des marchandises y compris leur emballage. • Cette mention est obligatoire pour tout colis ou objet d'un poids égal ou supérieur à 1.000 Kg de poids brut.
VOLUME / MEASUREMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Volume des marchandises, ou leur encombrement. • Cette mention est obligatoire pour tout colis ou objet d'un volume égal ou supérieur à 1 m3.
MONTANT DU FRET / FREIGHT CHARGES	<ul style="list-style-type: none"> • Montant du fret à payer à destination • Montant du fret qui a déjà été payé (mention obligatoire dans certains pays)
FRET PAYABLE A / FREIGHT PAYABLE AT	<p>2 possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fret payé / Freight prepaid : Le fret est encaissé par la compagnie maritime au port d'embarquement. Le fret déjà payé reste acquis à la compagnie que le navire arrive à bon port ou non, ou en cas de sinistre survenu en cours de route. • Fret payable à destination / Freight collect : Le montant du fret reste dû. En cas de refus de payer le fret ou les frais autorisés par la convention régissant le transport, le transporteur maritime est autorisé à vendre les marchandises à titre de remboursement. Le chargeur peut être déclaré responsable si le résultat de la vente ne suffit pas à dédommager le transporteur.
NOMBRE D'ORIGINAUX / NUMBER OF ORIGINAL B/L	<ul style="list-style-type: none"> • En général, 2 exemplaires du connaissements originaux sont émis et ont la même valeur. Il suffit de remettre un seul connaissement original à destination contre la livraison des marchandises.
LIEU D'ÉMISSION / PLACE OF ISSUE	<ul style="list-style-type: none"> • Le nom de la ville où a été émis le connaissement. Cette ville peut être le nom de la ville où est installé l'agent officiel de la compagnie qui a établi le connaissement. Il peut s'agir d'une ville non portuaire.
SIGNATURE / SIGNED FOR THE MASTER	<ul style="list-style-type: none"> • Signature du commandant ou de la compagnie, ou de son agent. • Le seul fait de signer implique de la part du transporteur, la reconnaissance de la prise en charge de la marchandise. • Le connaissement portant la signature du commandant ou de la compagnie est admis comme un contrat signé par l'une des parties contractantes seulement, mais qui est également accepté par l'autre. Le chargeur reconnaît que les conditions de transport lui conviennent par le seul fait d'accepter les originaux du connaissement en l'état, c'est-à-dire avec la signature du transporteur.
DATE D'ÉMISSION / DATE OF ISSUE	<ul style="list-style-type: none"> • Date du chargement du navire • Date de prise en charge de la marchandise pour le connaissement direct ou le connaissement de transport combiné.

SOUS SECTION 5 : RECUPERATION DU BON A DELIVRER AUPRES DU TRANSPORTEUR MARITIME ET FACTURATION DU TRANSPORTEUR MARITIME :

I. RECUPERATION DU BAD :



- (1) L'expéditeur remet la marchandise (déjà dédouanée à l'export) au transporteur maritime ainsi accompagnée d'une lettre d'instructions sur laquelle, en plus des informations relatives à la marchandise (désignation, colisage, poids net, poids brut) il précisera les conditions dans lesquelles se fera à destination l'échange « connaissance contre BAD »
- (2) Le transporteur se charge de la mise à bord de la marchandise (mise sous palan et arrimage). Pour l'Incoterm FOB, les frais de mises sous plan sont supportés par le vendeur et les frais d'arrimage par l'acheteur.
- (3) Dans les 24 heures à compter de la mise à bord de la marchandise, le représentant de la COMANAV remet à l'expéditeur un jeu de connaissements (3 originaux) portant la mention « on board » (à bord) suivie de la date de mise à bord.
- (4) Les marchandises sont acheminées depuis le port de Marseille jusqu'au port de Casablanca.
- (5) Le vendeur envoie soit directement soit par pli cartable (enveloppe dans laquelle se trouve les documents + instructions pour l'agence de consignation en ce qui concerne l'opération d'échange) entre les mains du transporteur, soit par le canal bancaire (le connaissement sera alors émis à l'ordre de la banque de l'importateur en cas de paiement par crédit documentaire).
- (6) L'agence de consignation adresse l'avis d'arrivée à la personne désignée dans le connaissement le cas « notify » ou « notifié à ».
- (7)
 - ☉ Si le destinataire dispose du connaissement original, il se présente chez l'agence de consignation pour récupérer le BAD.
 - ☉ Si le destinataire ne dispose pas du connaissement original alors que le transporteur l'a informé de l'arrivée du navire au port de Casablanca, il pourra alors se présenter à sa banque pour que celle-ci émette en faveur du transporteur « **une lettre de garantie pour absence de connaissement original** » (pour cela, il doit joindre à sa demande la copie de l'avis d'arrivée et la copie de la facture définitive). Le transporteur échangera alors la lettre de garantie pour absence de connaissement original contre le BAD en attendant le connaissement original. Cet échange ne peut être effectué sans l'accord préalable de l'expéditeur (accord prévu dans la lettre d'instructions accompagnant la marchandise).
 - ☉ Si le destinataire ne dispose pas du connaissement original alors que le transporteur l'a informé de l'arrivée du navire au port de Casablanca, il pourra alors se présenter chez le transporteur et récupérer le BAD dans le cas d'**un échange libre**. Par échange libre, il faut entendre la possibilité donnée au destinataire de récupérer le BAD sans le connaissement ni la lettre de garantie sous la responsabilité de l'expéditeur. Dans la pratique, l'agence de consignation de Casablanca va attendre de recevoir un écrit du représentant de la COMANAV à Marseille par lequel il confirme la possibilité d'un échange libre sous la responsabilité de l'expéditeur.
 - ☉ Dans certains cas, l'échange s'effectue sur la base de la confiance dont joint le destinataire auprès du transporteur maritime.

☉ **Quelques soient les conditions de livraison (Incoterms), il devra payer au transporteur les frais suivants : frais de péage, frais d'établissement de l'avis d'arrivée et autres frais. S'il s'agit d'une vente selon les incoterms de la famille E ou F, il devra acquitter les frais de transport principal (dans la facture du transporteur, on parle d'ASSIGNÉ).**

- (8) Remise du BAD au destinataire pour lui permettre de justifier auprès de l'ODEP et des services douaniers sa qualité de propriétaire de la marchandise. Le BAD est un document essentiel pour pouvoir dédouaner la marchandise à l'importation.

II. LA FACTURE DU TRANSPORTEUR (Cas d'une importation marocaine) :

Rubrique	Montant
Fret (Assigné)	Montant = F (cas des Incoterms des familles E et F) Montant = 0 (cas des Incoterms des familles C et D)
Désarrimage	Montant = D (cas du transport « bord ») Montant = 0 (cas du transport « sous palan »)
Péage (Frais d'accostage payés par le consignataire pour l'accostage du navire au port de débarquement)	Montant = P
Frais pour l'établissement de l'avis d'arrivée	Montant = AV
Frais de timbre	Montant = T
Frais de retour de fonds (Frais payé par le consignataire pour le transfert des fonds collectés au Maroc en faveur du transporteur à l'étranger)	Montant = RF (cas des Incoterms des familles E et F) Montant = 0 (cas des Incoterms des familles C et D)

SOUS SECTION 6 : LE CONTRAT D'AFFRÈTEMENT :

L'affrètement d'un navire est pratiqué essentiellement par les opérateurs sur les marchés de matières premières et de produits de base. Il peut être envisagé pour des transports de marchandises diverses :

- dans le cas d'expéditions relativement importantes (à partir de 300 tonnes);
- à destination d'un port limitant les frais de post-acheminement, mais qui serait difficilement atteint par un navire de ligne pour des raisons d'équipement portuaire ou de manutention.

Il faut cependant avoir à l'esprit que le lien qui lie l'affréteur à un chargeur est régi par le contrat de transport. De ce fait, la présomption de responsabilité du transporteur est de vigueur.

Il arrive que les connaissements émis dans ces conditions soient refusés dans le cadre du crédit documentaire.

I. LES TYPES DE CONTRATS :

Le contrat d'affrètement est conclu en général entre 2 parties :

- **le fréteur** : Il fournit le navire. Il peut être l'armateur (représenté par un courtier de fret ou un agent maritime) ou un affréteur précédent (on parlera de sous-affrètement).
- **l'affréteur** : C'est l'utilisateur du navire.
Il existe 3 formes de contrat :
- **L'affrètement au voyage** : Le fréteur fournit un navire pour une cargaison déterminée, un voyage déterminé, dans un délai déterminé. La gestion du navire (équipage, avitaillement, frais d'escale) reste de la responsabilité du fréteur.
- **L'affrètement à temps** : Le contrat est conclu pour un laps de temps déterminé. L'affréteur fait son affaire de la cargaison et des escales. Le fréteur reste responsable de l'équipage, de l'assurance et de l'entretien du navire.
- **L'affrètement coque-nue** : C'est l'affréteur qui va, pendant une durée déterminée (une année en général), armer et gérer complètement le navire.

II. LES DOCUMENTS :

Il s'agit :

- **La charte-partie (« charter-party »)** : C'est le document de base des contrats d'affrètement au voyage et à temps. Elle est rédigée sur une formule-type dont il existe toutes sortes de modèles, établis par les organismes professionnels, en général pour un type de marchandise, et en fonction des usages de la profession. Pour les affrètements coque nue, les contrats sont négociés à chaque opération.
- **Les connaissements** : Ils peuvent être émis dans le cadre de contrats au voyage. C'est une reconnaissance du capitaine du navire de la prise en charge des marchandises. Dans ce cas, le connaissement ne modifie en rien les rapports entre fréteur et affréteur. Il transforme en cas d'endossement le fréteur en transporteur, avec toutes les obligations en découlant vis-à-vis de tous les porteurs de bonne foi.

SOUS SECTION 7 : LA TARIFICATION DU TRANSPORT MARITIME :

I. TARIFICATION SUR LES LIGNES RÉGULIÈRES :

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

- Des conférences desservant les États-unis, et dont les tarifs doivent respecter la réglementation de ce pays ;
- Des conférences intéressées aux lignes desservant des états ayant adhéré au « code de conduite des conférences maritimes » entré en vigueur le 6 octobre 1983.

D'une conférence à l'autre, les règles de tarification pourront varier. Les principes sont cependant plus ou moins communs.

I.1. Le fret de base : Pour les expéditions en conventionnel (sacs, caisses, fûts,...), le fret est généralement établi, pour un voyage donné, à l'unité payante (UP). Cette unité payante est la tonne ou le mètre cube, à « l'avantage du navire ». Cela signifie que l'on paiera sur la base du plus élevé des 2 chiffres de la masse en tonnes et du volume en m³.

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

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

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

I.2. Les correctifs : On distingue **3 formes de correctifs** : les correctifs conjoncturels, les correctifs appliqués en permanence et les ristournes.

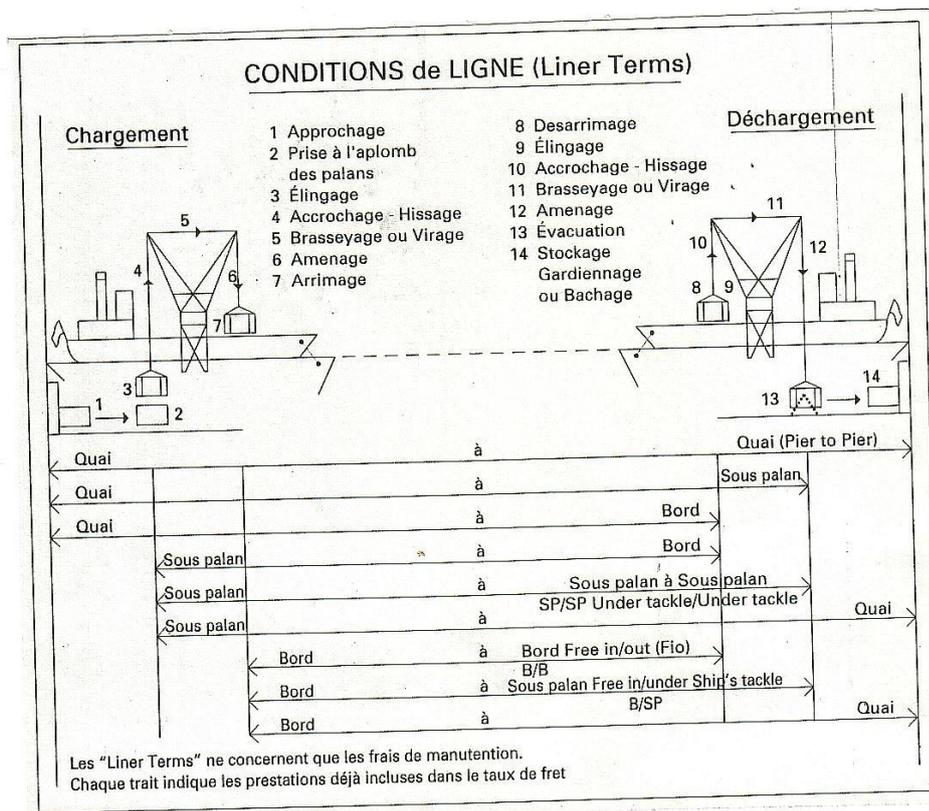
- **Les correctifs conjoncturels :** Ils sont au nombre de 4 :
 1. Surcharge fuel ou BAF (Bunker Adjustment Factor) ou IFP (Interim Fuel Participation) : Elle est destinée à intégrer les variations du prix des combustibles entre 2 éditions du tarif. Elle s'applique sous forme de pourcentage de majoration ou de minoration sur le fret de base.
 2. Surcharge monétaire ou CAF (Currency Adjustment Factor) : Elle tient compte des variations de la devise dans laquelle est libellé le tarif (souvent USD) par rapport à celle dans laquelle le paiement a lieu. Elle s'applique au fret de base majorée du BAF.
 3. Surcharge d'encombrement portuaire : Elle va majorer le prix sur certaines destinations ou une immobilisation anormale du navire est à prévoir.
 4. Container Service Charges (CSC) ou Terminal Handling Charges (THC) : Ce sont des charges de passage portuaire des containers.
- **Les correctifs appliqués en permanence :** Ils sont au nombre de 4 :
 1. Surtaxe colis lourd : Pour les colis de plus de 5 tonnes.
 2. Surtaxe d'extra longueur : Pour les colis de plus de 12 mètres.
 3. Surfrets de déroulement pour la desserte d'un port secondaire, pour certaines liaisons.
 4. Droits portuaires à la charge de la marchandise (péages, harbour-dues).
- **Les ristournes :** Il existe **2 systèmes de ristourne** appliqués par les conférences maritimes pour fidéliser les chargeurs en leur offrant des avantages de prix et pour faire face à la concurrence des outsiders.
 1. **Les ristournes de fidélité :** Elles sont consenties par les conférences aux chargeurs qui contractent un engagement de ne s'adresser qu'aux compagnies de la conférence. Leur taux est de 8 à 9,5 % du fret si elles sont déductibles immédiatement et de 9 à 10 % si elles sont reversées tous les 6 mois sur l'ensemble des frets de la période.
 2. **Les taux de fret réduits (de 10 % environ) :** Ils sont appliqués par certaines conférences, sur l'Amérique du Nord par exemple, aux chargeurs ayant signé un contrat d'armement. Ce contrat prévoit des dommages intérêts en cas de rupture de l'engagement du chargeur.

I.3. La prise en compte de la manutention portuaire : Les « liners terms » ou **conditions de ligne** : Embarquer, débarquer des marchandises suppose des opérations de manutentions par des entreprises situées dans l'enceinte portuaire et appelées « manutentionnaires ».

Une part variable de ces opérations portuaires (frais d'embarquement et/ou de débarquement) est, selon les conférences maritimes et les usages portuaires,

- Soit incluse dans le fret annoncé et donc à la charge du navire;
- Soit payée séparément par le chargeur ou le réceptionnaire de la marchandise et donc à la charge de la marchandise.

Ces règles de répartition des frais de manutention portent le nom de « liners terms ».



Il existe **3 cotations** :

- **Les cotations quai** : Les cotations depuis quai impliquent normalement que le transporteur prend en charge la marchandise au quai d'embarquement et que les opérations de mise à l'aplomb des palans; d'élingage, d'accrochage, de hissage, de virage, d'aménagement et d'arrimage sont à la charge du navire.
- **Les cotations sous palan** : A l'embarquement, les cotations sous palan laissent les opérations de manutention terrestre (à savoir les frais de rapprochement depuis le magasin jusqu'à l'aplomb des palans) aux frais du chargeur. Les autres coûts sont à la charge du navire et donc inclus dans le fret annoncé. Au déchargement, le transporteur maritime procède à ses frais au désarrimage, à l'élingage (si nécessaire), au hissage, au virage et à la descente à quai le long du bord. Les autres frais sont à la charge du réceptionnaire.
- **Les cotations bord** : Le transporteur ne prend en charge les frais de manutention qu'un fois la marchandise mise à bord. Ainsi, à l'embarquement le chargeur devra payer séparément les frais liés à l'embarquement. Il en sera de même pour le réceptionnaire au débarquement.

I.4. La tarification des conteneurs : Pour les conteneurs, certains transporteurs maritimes proposent des tarifs dits « à la boîte » (box rates) indépendants de la marchandise chargée. Mais, la plupart des conférences adoptent le fret de base calculé à la tonne ou au m3, à l'avantage du navire, et d'après la classe de marchandises.

Les conférences prévoient toujours un minimum de taxation par conteneur, lequel est souvent plus élevé par rapport à la charge utile maximum (elle-même variable d'une ligne à l'autre selon l'équipement). S'appliquent ensuite la plupart des correctifs et ristournes citées en b).

Les conteneurs sont ensuite soumis à des tarifications particulières. Dans le cas par exemple d'une expédition FCL-FCL.

Les règles de tarification sont :

- Soit identiques aux expéditions en conventionnel;
- Soit à la boîte : sous forme de forfaits indépendants des marchandises conteneurisées, ou le plus souvent, calculés en appliquant le taux de fret à la tonne ou au mètre cube comme en conventionnel, avec en plus un minimum de taxation par conteneur.

I.5. La tarification en RO-RO : Pour le RO-RO direct, le fret est le plus souvent indépendant de la nature des marchandises chargées. Il peut être forfaitaire (pour les voitures par ex), ou calculé en fonction de la longueur de la remorque, avec un correctif de poids.

Pour le RO-RO indirect, les conteneurs sont taxés comme pour un porte conteneur, mais les frais de chargement seront plus élevés. Pour le reste du RO-RO indirect, les prestations de l'armement seront facturés en sus du fret.

II. TARIFICATION DANS LE CADRE D'UN CONTRAT D'AFFRETEMENT :

II.1. Fret de base : Il se négocie en principe librement. Toutefois les fréteurs publient parfois des tarifs, mais ceux-ci ne constituent alors que des maxima. Ces frets ne couvrent jamais le chargement et déchargement, réalisés aux frais et risques de l'affréteur.

Pour un affrètement au voyage, le fret peut-être établi soit au forfait, soit à la quantité (poids le plus souvent). Le forfait doit en fait être entendu comme un minimum, car il sera réévalué proportionnellement si la quantité de marchandise chargée est supérieure à celle mentionnée à la charte-partie. Si la marchandise ne peut-être chargée partiellement ou en totalité, le forfait sera dû néanmoins.

Dans les affrètements à temps ou coque nue, le fret se calcule à la durée (jour, semaine, mois) courant en général du jour de mise à la disposition jusqu'à la fin du déchargement. Ce prix est fonction de la capacité du navire, en tonne de port en lourd.

II.2. Les surestaries : Dans l'affrètement au voyage, il est dans l'intérêt du fréteur que le navire soit immobilisé le moins longtemps possible. Or les opérations de chargement et de déchargement sont organisées par l'affréteur. En général, le contrat prévoit, au chargement comme au déchargement, un certain laps de temps, appelé « **staries** » ou « **jours de planche** » qui courent en général 24 heures après que le capitaine ait fait savoir par une « **notice of readiness** » qu'il était prêt à réaliser ces opérations. Si le temps imparti est dépassé, prolongeant l'immobilisation du navire, l'affréteur devra régler des surestaries, proportionnelles au dépassement, et dont le taux est défini dans la charte-partie. Certains contrats prévoient le versement d'une « **prime de célérité** » si le navire est libéré plus rapidement que prévu.

SECTION 2: LE TRANSPORT AÉRIEN :

SOUS SECTION 1 : ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRANSPORT AERIEN :

Le transport aérien a connu depuis le début des années 1970 (date de l'apparition des avions gros porteurs) un développement très important.

I. LA CONVENTION DE VARSOVIE :

Le texte de base régissant le transport international aérien est la **Convention de Varsovie** du 12 Octobre 1929 dont certaines dispositions ont été modifiées par le **Protocole de La Haye** du 28 Septembre 1955. Cette convention définit:

- le document de transport aérien c'est-à-dire la lettre de transport aérien (LTA ou AWB « Air Way Bill »),
- la responsabilité du transporteur.

La convention a été adoptée par tous les pays participants au transport aérien soit 126 pays. En Septembre 1975 (25.09.1975) ont été adoptés 4 protocoles modificatifs de la convention de Varsovie. Le protocole n°4 concerne le transport aérien des marchandises. Il introduit quelques nouveautés et en particulier définit la limite de la responsabilité du transporteur aérien. Il n'est pas encore entré en vigueur.

II. CONVENTIONS IATA ET ATAF :

II.1. INTERNATIONAL AIR TRANSPORT ASSOCIATION (IATA) :

C'est une conférence dont le siège est à Genève (Suisse). Elle regroupe la plupart des grandes compagnies de transport aérien. Ses membres s'engagent à respecter un certain nombre de normes de sécurité et de qualité de service. Cette conférence définit des tarifs communs dits « TACT » (THE AIR CARGO TARIFF). Ces tarifs ne doivent pas être considérés que comme des tarifs de référence (de base). Les tarifs réellement pratiqués sont généralement inférieurs en raison de:

- **Accords gouvernementaux :** Les compagnies aériennes sont en général des entreprises appartenant à l'État. Leurs tarifs sont établis en intégrant des facteurs de politique économique ou des stratégies de politique commerciale les éloignant des IATA. Les tarifs sont souvent négociés de manière bilatérale en même temps que la répartition des trafics entre gouvernements.
- **Déréglementation du transport aérien :** La déréglementation du transport aérien a été entamée aux USA. Les compagnies se sont désengagées des accords tarifaires considérés comme un obstacle à la concurrence.
- **Outsiders:** Certaines compagnies aériennes ne font pas partie de l'IATA et sont libres de fixer leurs tarifs. Aussi, des compagnies IATA ont dû déroger aux accords pour maintenir leur compétitivité face aux outsiders.

II.2. ASSOCIATION DES TRANSPORTEURS AÉRIENS DE LA ZONE FRANC (ATAF):

Cette association regroupe en son sein les compagnies françaises et celles des pays francophones d'Afrique françaises (Air France, Air Afrique, UTA, Air Algérie, etc.). Ces compagnies sont membres de l'IATA.

SOUS SECTION 2 : TECHNIQUES DE TRANSPORT AÉRIEN:

I. LES APPAREILS :

Il existe 2 catégories d'appareils de transport aérien:

- **Appareils mixtes :** Ce sont des appareils qui transportent principalement des passagers. Leurs soutes peuvent accueillir du fret en sus des bagages. Ils sont couramment utilisés pour les trafics de marchandises sur des liaisons intérieures et pour la poste. Ils sont de plus en plus utilisés dans le transport international pour mieux rentabiliser les équipements.
- **Appareils « tout cargo » :** Ils ne transportent que du fret. Leurs aménagements intérieurs sont étudiés en conséquence. Ils sont en général composés d'un pont principal intérieurement dégagé et de soutes au pont inférieur. Ils sont équipés pour la manutention horizontale.

II. MANUTENTION ET UNITÉ DE CHARGEMENT (ULD) :

Deux types de fret sont transportés en transport aérien:

- les masses indivisibles et les colis exceptionnels,
- les masses diverses (dans les avions tout cargo) transportées en unité de chargement (ULD ou Unit Load Devices) tels que les palettes, les conteneurs, les boxes, etc.

Il existe une grande variété d'ULD normalisées dans le cadre de l'IATA et adaptées à la configuration de chaque type d'appareil afin de réduire au maximum la place inutilisée. Il faut savoir que les envois de type ULD bénéficient de réduction tarifaire.

La manutention emprunte des techniques horizontales. Des chemins de roulement et des ascenseurs permettent le chargement de l'avion et toute sécurité.

SOUS SECTION 3 : LE CONTRAT DE TRANSPORT AÉRIEN:

I. LES PARTIES AU CONTRAT DE TRANSPORT AÉRIEN :

Trois cas de figures:

- **1er cas :** De manière générale, un intermédiaire appelé « **agent de fret aérien** » intervient entre le chargeur et la compagnie aérienne. Cet agent est agréé soit par l'IATA soit par l'ATAF. Il est chargé par les transporteurs aériens de leur trouver du fret et d'émettre le document de transport (LTA) Il agit en qualité de courtier.
- **2ème cas :** Dans la pratique, cet agent sera chargé par le chargeur de certaines opérations annexes au transport (enlèvement, pré acheminement des marchandises, préparation de celles-ci, exécution des formalités douanières). Il agira dans ce cas en qualité de **commissionnaire**. Un contrat de commission sera alors établi entre le chargeur et l'agent.
- **3ème cas :** C'est le cas du groupage. C'est le **groupeur** du fret qui est partie du contrat. Il devient le chargeur.

II. LES DOCUMENTS UTILISÉS DANS LE CADRE DU TRANSPORT AÉRIEN :

II.1. Les instructions de l'expéditeur : Ces instructions peuvent être établies sur papier libre ou sur la lettre d'instructions type. Certaines compagnies fournissent des imprimés appelés « **déclaration d'expédition** ». Sur cette dernière, l'expéditeur fournit tous les renseignements nécessaires à l'établissement de la lettre de transport aérien. Ces imprimés ne sont pas d'usage général. Dans la pratique, les instructions sont plus souvent transmises à un transitaire qu'à la compagnie aérienne.

II.2. Le document de base du transport aérien : la lettre de transport aérien LTA :
La LTA (Air Way Bill, AWB) est le document de base du transport aérien. **Elle n'est pas obligatoire et n'est pas négociable.**

La LTA constitue **une preuve de contrat de transport**, mais elle ne peut attester l'expédition effective de la marchandise que si elle a été signée par la compagnie aérienne et porte le numéro de vol. Elle prouve alors la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, sauf réserve contraire.

La LTA peut couvrir **un transport combiné ou des transports aériens successifs**.

L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la LTA. Ces mentions limitent la responsabilité du transporteur aérien en cas de litige. Si la déclaration faite sur la LTA est fautive, l'expéditeur pourra être tenu responsable vis-à-vis des tiers et du transporteur en cas de dommage.

2 cas sont à considérer :

- **La LTA est établie par l'agent de fret aérien (ou par la compagnie aérienne) :** Elle est établie sur formulaire de la compagnie pour les expéditions exclusives, et signée par l'expéditeur et la compagnie aérienne après embarquement.
- **La LTA établie par le groupeur en cas de groupage :** Le groupeur émet d'une part une **LTA-mère (Master Air Way Bill, MAWB)** et d'autre part, autant de **LTA-filles (House Air Way Bill, HAWB)** sur document interne qu'il y a d'expéditeurs et sur lesquels doit être porté le numéro de la LTA-mère.

La LTA est **établie sur la base des instructions du chargeur**.

La LTA est établie en **3 exemplaires originaux** et 6 à 11 feuilles-copies. Concernant les 3 exemplaires originaux, ils sont répartis comme suit :

- Un exemplaire pour le transporteur ;
- Un exemplaire pour l'expéditeur ;
- Un exemplaire accompagnant la marchandise et remis au destinataire.

Légalement, il doit être rédigé par l'expéditeur. Dans la pratique, c'est l'agent qui s'occupe de sa rédaction. Il est établi en 3 exemplaires originaux et en 6 à 11 copies. C'est le chargeur qui reste responsable des renseignements qu'il fournit pour son établissement. La LTA est ensuite signée par le transporteur aérien avant l'embarquement effectif de la marchandise et remise au chargeur.

- **Remise de la marchandise :** Si la législation autorise la transmission des LTA, ces dernières sont toutes émises sous forme « non négociable ». En conséquence, les marchandises seront remises à l'arrivée au destinataire mentionné (sur la LTA) qui sera en général porteur de l'avis d'arrivée émis par le transporteur. Ce dernier est dans l'obligation de signifier l'arrivée de la marchandise.
- **Expéditions particulières (très fréquent) :**
 - 1 - Une LTA peut couvrir plusieurs transports aériens successifs assurés par plusieurs compagnies différentes. Celles-ci sont solidaires en cas de perte ou en cas d'avarie.
 - 2 - Une LTA peut couvrir des transports combinés (assez rare). Dans ce cas, la compagnie assurera sous sa responsabilité le transport terrestre de la marchandise jusqu'à son embarquement dans son appareil.

III. LES OBLIGATIONS DES PARTIES AU CONTRAT :

Les obligations de l'expéditeur	Les obligations du transporteur aérien
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prévoir un emballage adéquat ✓ Marquer les colis ✓ Mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ✓ Émettre la lettre de transport aérien (1); responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instructions fournie par la compagnie aérienne ✓ Prévoir le dédouanement de la marchandise et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur et des changes. ✓ Acquitter le prix du transport en « port payé » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Charger la marchandise ✓ Acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels, ou à défaut, dans des délais raisonnables ✓ Décharger la marchandise ✓ Envoyer un avis d'arrivée au destinataire ou à l'intermédiaire indiqué sur la lettre de transport aérien

(1) Dans la pratique, c'est souvent la compagnie ou de l'agent de fret qui rédige la lettre de transport pour le compte de l'expéditeur.

NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 7 : RUBRIQUES DE LA LTA :

- (1) Numéro de la LTA
- (2) Nom et adresse de l'expéditeur
- (3) Numéro de compte de l'expéditeur
- (4) Nom et adresse du destinataire
- (5) Numéro de compte du destinataire
- (6) Nom et adresse de l'agent transporteur émetteur (Agent IATA ou ATAF)
- (7) Code IATA ou ATAF de l'agent transporteur émetteur
- (8) Numéro de compte de l'agent transporteur émetteur
- (9) Aéroport de départ
- (10) Renseignements comptables
- (11) Itinéraire de l'avion
- (12) Monnaie de facturation (cette monnaie sera utilisée sur toute la LTA pour les calculs de prix)
- (13) Frais
- (14) Poids / valeur – PPD (payé) ou COLL (dû) selon que le fret est payable au départ ou à l'arrivée. S'il est payé au départ (Incoterms des familles C ou D), il faut cocher PPD. S'il est payé à l'arrivée (Incoterms des familles E ou F), il faut cocher COLL.
- (15) Autres frais – PPD (payé) ou COLL (dû) selon que le fret est payable au départ ou à l'arrivée.
- (16) Valeur déclarée pour le transporteur : Nous aurons 2 cas :
 - ◆ **NVD** (No value declared – Aucune valeur déclarée) : En cas d'avarie ou de perte, ce sont les plafonds définis par la Convention de Varsovie qui seront appliqués en cas de responsabilité du transporteur.
 - ◆ **VD** (Valeur déclarée) : En cas d'avarie ou de perte, les plafonds définis par la Convention de Varsovie ne seront pas appliqués en cas de responsabilité du transporteur. Le transporteur devra indemniser la valeur déclarée à l'expéditeur ou au destinataire. Dans ce cas, le montant du fret sera majoré.
- (17) Valeur déclarée pour la douane
- (18) Aéroport de destination
- (19) Date et numéro du vol
- (20) Montant de l'assurance : Cette case est à servir lorsque l'expéditeur demande que son expédition soit assurée.
- (21) Renseignements pour le traitement de l'expédition : On peut préciser sur cette case tous les renseignements utiles (par exemples : les documents d'accompagnement, la personne à prévenir à l'arrivée en plus du destinataire « Notify », ...).
- (22) Désignation des marchandises à transporter

<ol style="list-style-type: none"> a) Nombre de colis b) Total colis c) Poids brut d) Indicateur Kg e) Classe de tarif f) Numéro d'article de la marchandise selon la classification IATA, si un tarif particulier est appliqué. 	<ol style="list-style-type: none"> g) Poids effectif de taxation h) Tarif applicable à l'unité de poids i) Coût total du transport proprement dit j) Nature des marchandises en clair
--	---
- (23) Taxation au poids
- (24) Taxation à la valeur
- (25) Autres frais

AC	ANIMAL CONTAINER	STALLE D'ANIMAL
AS	ASSEMBLY SERVICE	FRAIS D'ASSEMBLAGE
AW	AIR WAYBILL	TAXE FIXE D'ETABLISSEMENT DE LA LTA
CH	CLEARANCE & HANDLING	TAXE FIXE D'ENREGISTREMENT EN COMPAGNIE AU DEPART
DB	DISBURSEMENT FEE	FRAIS DE DEBOURS, APPLICABLE AUX ENVOIS PORT DU
DF	DISTRIBUTION SERVICE FEE	FRAIS SUR ENVOIS EN CONTRE-REMBOURSEMENT
HR	HUMAN REMAINS	TAXE SUR TRANSPORTS DE DEPOUILLES MORTELLES
IN	INSURANCE PREMIUM	ASSURANCE TIERS CHARGEURS
LA	LIVE ANIMALS	TAXE SUR TRANSPORTS D'ANIMAUX VIVANTS
MA à MZ	MISCELLANEOUS	FRAIS DIVERS
PU	PICK UP AND CARTAGE	ENLEVEMENT
RA	DANGEROUS GOODS SURCHARGE	FRAIS SUPPLEMENTAIRES RELATIFS AUX MARCHANDISES DANGEREUSES
SO et SR	STORAGE ORIGIN STORAGE DESTINATION	MAGASINAGE
SU	SURFACE CHARGES	CAMIONNAGE EN SURFACE
TR	TRANSIT	FRAIS DE TRANSBORDEMENT
TX	TAXES	TAXES
UH	ULD HANDLING	TRAITEMENT D'UNE ULD

Ces codes sont suivis de la lettre A (Agent) ou C (Carrier) selon qu'ils reviennent au transitaire ou au transporteur. Exemples : AWA (assurance à payer au transitaire)

(26)

- a) Total des autres frais dus à l'agent
- b) Total des autres frais dus au transporteur

(27) Total port payé (cas de paiement au départ PPD)

(28) Total port dû (cas de paiement à l'arrivée COLL)

(29) Signature de l'expéditeur ou de son agent

(30) Lieu et date d'établissement de la LTA - signature du transporteur émetteur ou de son agent

SOUS SECTION 4 : LA TARIFICATION DU TRANSPORT AERIEN :

Ce sont en général les règles de tarification de la convention IATA qui sont utilisées par toutes les compagnies.

I. LES PRINCIPAUX TARIFS AÉRIENS :

	Conditions d'application		Prise en compte du	
	Relation	Marchandises	Poids	Volume
Tarif général	Pour une relation aéroport – aéroport donnée.	Pour toutes marchandises.	Par tranches.	Si rapport volume/poids est supérieur à 6.
Corates	Pour une relation donnée.	Pour une catégorie de marchandise donnée.	Par tranches avec minimum.	Si rapport volume/poids est supérieur à 6.
Tarifs spéciaux	Pour toutes les relations (par référence au tarif général).	Pour une catégorie de marchandise donnée.	Par tranches, ou forfait.	Règles variables selon la catégorie de marchandises.
Tarifs U.L.D	Pour une relation donnée.	Pour toutes marchandises.	- Forfait jusqu'au poids pivot. - Par kg au dessus.	Non pris en compte, dans la limite de la capacité de l'ULD.

II. LE TARIF GÉNÉRAL :

Ce tarif est établi pour une relation aéroport-aéroport donnée. Il peut aussi être utilisé au départ d'autres aéroport si la compagnie aérienne le souhaite.

Il est indépendant de la nature de la marchandise, et il est établi par tranches de poids, en général. Ces tranches sont les suivantes :

- Moins de 45 kg
- De 45 à 100 Kg
- De 100 à 300 Kg
- De 300 à 500 Kg
- De 500 à 1000 Kg
- Plus de 1000 Kg.

Le poids taxable est le poids réel en kg ou, pour les marchandises volumineuses, le volume en dm³ divisé par 6, soit une équivalence 1 t = 6 m³. Dans ce cas, les marchandises légères seront fortement avantagées par rapport au transport maritime.

Ex : Pour un envoi d'une tonne et de 5 m³, l'expéditeur paiera 1 UP en aérien ($5/6 < 1$) contre 5 UP en transport maritime.

Compte tenu de la forte dégressivité du tarif, il peut être intéressant de « payer pour » un poids supérieur au poids réel.

La compagnie aérienne appliquera automatiquement la « règle du payant pour » au bénéfice du chargeur. Elle n'informerait pas le chargeur qu'il peut gratuitement expédier 15 Kg supplémentaires pour atteindre les 100 Kg.

Le tarif se caractérise par la règle de minimum de perception de l'ordre de 30 à 50 euros. Ce minimum pénalise les très petites expéditions (inférieures à 5 ou 10 Kg). De ce fait, il est conseillé de s'adresser à des groupements ou à des sociétés de fret express, qui n'appliquent pas cette règle.

III. LES TARIFS SPÉCIAUX :

- **Les tarifs préférentiels ou Corates (Specific Commodity Rates) :** Ils sont applicables, pour une relation donnée, à certaines catégories de marchandises expédiées au minimum par 100 Kg (pour certaines d'entre elles, par 300 ou 500 Kg minimum).

Les réductions par rapport au tarif général peuvent être très importantes. Les intermédiaires spécialisés disposent d'une liste de marchandises pouvant bénéficier de Corates sur une relation donnée. Cette liste s'est considérablement réduite ces dernières années, et sur certaines destinations, elle a disparu.

- **Les tarifs de classification ou « class-rates » :** Ils sont particuliers à un type de marchandises. Ils sont applicables sur l'ensemble ou une grande partie des relations aéroport aéroport d'une zone IATA donnée. Ils sont construits par application d'un pourcentage de réduction (journaux, périodiques,...) ou de majoration (animaux, bijoux,...) par rapport au tarif général.
- **Les tarifs à l'unité de chargement (ULD) :** Pour les ULD, des tarifs favorables sont appliqués sur certaines liaisons. Le contenant lui-même (palette, igloo, conteneur) n'est pas taxé si c'est une ULD avion IATA. Une tare forfaitaire est déduite pour les ULD non IATA. Les marchandises sont taxées forfaitairement (pour une relation donnée), quelle que soit leur nature « freight all kind ». A ce forfait correspond un « poids-pivot », défini par catégorie d'ULD. Si le poids des marchandises est supérieur au poids-pivot, les Kg supplémentaires sont taxés à un tarif très favorable.

IV. LES FRAIS ANNEXES :

Un certain nombre de prestations peuvent être fournies par la compagnie ou l'agent, et seront facturées à part sur la LTA dans une des 2 colonnes, et dans la case 25. Il peut s'agir par exemple :

- De frais d'enlèvement, des camionnage, de livraison, d'entrepôts, etc. ;
- De primes d'assurance ;
- De droits de douane et taxes payés par la compagnie lorsqu'elle prend en charge le dédouanement à l'arrivée ;
- De frais de compte remboursement ;
- De primes pour marchandises dangereuses ;
- etc..

Tous ces frais sont tarifés et repérés dans par un code dont les deux premières lettres définissant la nature de l'opération, et la dernière (A ou C) précise qui, de l'agent ou de la compagnie, perçoit cette somme.

SECTION 3 : LE TRANSPORT ROUTIER INTERNATIONAL

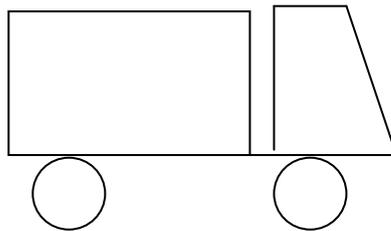
SOUS SECTION 1 : RÉGLEMENTATION DU T.I.R.:

La Convention de Genève dite **Convention CMR** a été signée le 19 mai 1959. Elle est entrée en vigueur le 2 Juillet 1961. Cette convention s'inspire largement de la Convention de Berne (dite Convention CIM) qui régit les transports ferroviaires internationaux.

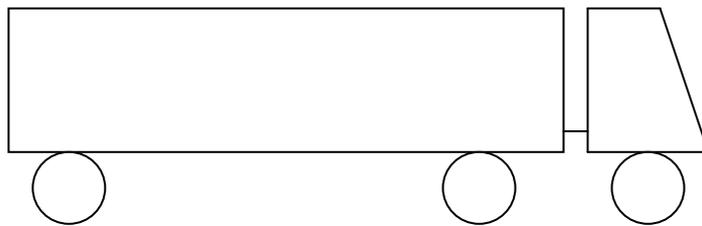
SOUS SECTION 2 : TECHNIQUES DU T.I.R. :

On distingue **3 catégories de véhicules** assurant le transport international routier de marchandises:

1. **les véhicules isolés** (« camions »),
2. **les véhicules articulés** (tracteur + semi-remorque): Ce sont les véhicules les plus nombreux dans les TIR. Ils peuvent avoir 3 essieux, 4 essieux ou 5 essieux. La charge utile varie entre 15 et 40 tonnes.
3. **les trains routiers** (camion + remorque): Ils sont peu nombreux en France et sont fréquents dans certains pays.



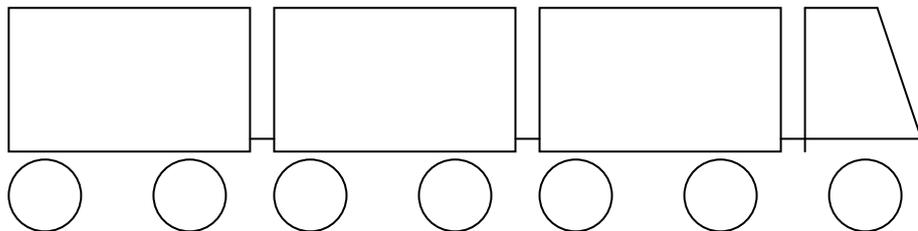
VEHICULE ISOLE



VEHICULE ARTICULE

REMORQUE

TRACTEUR



TRAIN ROUTIER

SOUS SECTION 3 : LE DOCUMENT DU TIR. :

Le contrat de TIR est matérialisé par une « **lettre de voiture CMR** ». CMR : « CONVENTION MARCHANDISES ROUTE ». En anglais, la lettre de voiture CMR est appelée « INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE ». Pour les échanges entre un pays signataire de la convention et un autre pays non signataire de la convention, un autre document appelé « CARNET TIR » est utilisé pour les transports routiers.

La Convention de Genève n'a pas défini un document-type. Un modèle a cependant été établi par l'Union Internationale des Transports Routiers plus connu sous le sigle IRU.

La lettre de voiture est théoriquement émise par l'expéditeur. Mais, dans la pratique, nombreuses opérations sont effectuées sans ce document. L'exportateur se contente d'un bordereau d'instructions, d'un DAU (DUM pour le cas marocain) ou d'une facture commerciale.

De plus, la lettre de voiture est émise généralement par le transporteur ou le transitaire. Elle est rarement signée par l'expéditeur (cette signature constitue la preuve que le transporteur a pris en charge des marchandises en bon état apparent sauf en cas de réserves). Si un litige survient, le chargeur aura à apporter la preuve des ordres donnés au transporteur. Il est responsable des indications figurant sur la lettre CMR.

La CMR est un document formé de **4 feuillets autocopiants** :

- l'exemplaire n°1 de couleur rouge, pour l'expéditeur ;
- l'exemplaire n°2 de couleur bleue, pour le destinataire, accompagne la marchandise ;
- l'exemplaire n°3 de couleur verte, pour le transporteur ;

- l'exemplaire n°4 souche à conserver de couleur noire.

La CMR est signée par chaque partie, les exemplaires 2 et 3 comportent les 3 signatures (de l'expéditeur, du transporteur et du destinataire).

La CMR est **un contrat de transport** matérialisant la prise en charge des marchandises qui ont été confiées à un transporteur routier en vue de leur acheminement d'un point de départ dans un pays jusqu'à un point d'arrivée dans un autre pays. Ce contrat oblige le transporteur à livrer les marchandises au point de destination convenu.

SOUS SECTION 4 : LES OBLIGATIONS DES PARTIES DANS LE CADRE D'UN CONTRAT DU TRANSPORT INTERNATIONAL ROUTIER :

Les obligations de l'expéditeur	Les obligations du transporteur routier
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Emballer et étiqueter la marchandise ✓ Respecter les réglementations diverses (cas des marchandises dangereuses par exemple) ✓ Remettre dans les délais convenus la marchandise ✓ Informer le transporteur des particularités des marchandises ✓ Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ✓ Veiller à la rédaction du document du transport routier (CMR) ✓ Acquitter le prix du transport en « port payé » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande) ✓ Livrer la marchandise au destinataire au lieu convenu ✓ Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes (messagerie) ✓ Émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ✓ Régulariser les opérations de transit

NOTE COMPLÉMENTAIRE N° 8 : RUBRIQUES DE LA CMR :

La CMR comporte **24 cases numérotées** :

N° de la case	Intitulé	Précisions
1	Le nom et l'adresse de l'expéditeur	Il ne doit y avoir qu'un seul nom d'expéditeur.
2	Le nom du destinataire	Il ne doit y avoir qu'un seul nom de destinataire. En cas de pluralité de chargement, il faudra établir plusieurs C. M. R.
3	Le lieu de livraison prévue	Cette case doit indiquer une seule adresse aussi précise que possible sinon il faut en établir autant que d'adresses de livraisons. Il est vivement recommandé de fixer au transporteur est délai de livraison, la case n° 13 « instructions de l'expéditeur » est prévue à cet effet. Si aucune date limite de livraison n'est prévue, le transporteur aura un délai de 60 jours pour acheminer les marchandises avant qu'elles ne soient considérées comme étant perdues.
4	Lieu et date de la prise en charge des marchandises	En cas de paiement par crédit documentaire c'est cette date qui prouvera l'expédition de marchandises.
5	Documents annexés	Il peut s'agir par exemple de la facture commerciale, des documents de douane, de la vie de polissage. Le transporteur est responsable des conséquences entraînées par la perte des documents mentionnés sur la lettre de voitures et l'accompagnant
6 7 8 9	Désignation des marchandises	Le chauffeur doit assister au chargement de son véhicule. Il doit compter le nombre exact de cartons. Selon l'article 8 de la CMR, l'expéditeur a le droit d'exiger la vérification par le transporteur du poids brut ou de la quantité autrement exprimée de la marchandise. Il peut aussi exiger la vérification du contenu des colis. Le transporteur peut de ce fait réclamer le paiement des frais occasionnés par la vérification. Dans ce cas, le résultat sera indiqué sur la CMR. Le transporteur n'est pas chargé de vérifier la nature des marchandises. L'article 7 de cette convention précise que l'expéditeur est responsable des indications portées sur la CMR, il répond des frais et d'éventuels dommages résultant de l'inexactitude de sa rédaction.
10	Numéro de statistique	Numéro de désignation de la marchandise.
11	Poids brut	Sauf accord préalable cité ci-dessus, les indications de poids ne sont pas vérifiées. Tout dépassement du poids total en charge autorisé du véhicule implique conjointement la responsabilité pénale du transporteur et du

		chargeur.
12	Cubage	Sauf accord préalable, il n'est pas procédé à mesurage de marchandises, mais l'œil du chauffeur est assez exercé pour déceler, rien qu'à l'occupation du sol des marchandises, un cubage fantaisiste.
13	Instructions de l'expéditeur.	Il est vivement recommandé dans cette case de fixer au transporteur un délai de livraison. Si une date de livraison est prévue, en cas de livraison en retard, le transporteur est responsable, l'indemnité pour retard de livraison, ne peut, sauf déclaration d'intérêt à la livraison, dépasser le prix total de transport
14	Prescription d'affranchissement	Suivant le contrat commercial et Incoterms : Port payé / Franco
15	Remboursement	Le transporteur n'est pas obligé d'accepter une livraison effectuée sous ce régime. En cas de retard, le moyen de paiement ne sera pas encaissé par le transporteur, mais il sera simplement transmis au bénéficiaire, sans aucune responsabilité quant à la solvabilité de réceptionnaire.
16	Nom et adresse du transporteur	C'est le nom du transporteur qui prend juridiquement en charge la marchandise.
17	Nom des transporteurs successifs	Les différents intervenants dans la chaîne de transport.
18	Réserves, observations du transporteur	Toutes les réserves portant sur l'apparence des marchandises doivent être signées par le chauffeur et l'expéditeur ou le destinataire. L'absence de réserves sur le document de transport entraîne la présomption que le transporteur a reçu ou livré la marchandise en bon état et a reconnu que le conditionnement des marchandises était suffisant pour supporter le voyage.
19	Conventions particulières	En cas de faute du transporteur, de perte ou avarie totale, l'expéditeur qui inscrit une valeur dans cette case obtiendra une indemnité égale à la valeur déclarée.
20	A payer par	En cas de rendu-frontière (DAF) indiquer clairement le prix restant à payer, et par qui ce prix doit être payé.
21	Etabli à	Indiquer la date d'établissement du document.
22	Signature et timbre de l'expéditeur	Cette signature prouve que les marchandises ont bien été remises au transporteur à la date indiquée à la case 4.
23	Signature et timbre du transporteur	Cette signature prouve la prise en charge juridique des marchandises par le transporteur à la date indiquée à la case 4.
24	Réception des marchandises	Il s'agit en fait d'une décharge entre le réceptionnaire et le transporteur. Si la livraison apparaît défectueuse, le réceptionnaire doit indiquer clairement les réserves qu'il a observées, avant de signer.

LETTRE CMR

6. Marques et numéros			7. Nombre de colis	8. Mode d'emballage	9. Nature de la marchandise	10. N° statistique	11. Poids brut Kg	12. Cubage m3				
1. Expéditeur (Nom, adresse, pays)			LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE C.M.R									
2. Destinataire (Nom, adresse, pays)												
3. Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays)												
4. Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date)												
5. Documents annexés			16. Transporteur (nom, adresse, pays)									
13. Instructions de l'expéditeur			17. Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)									
14. Prescriptions d'affranchissement			18. Réserves et observations du transporteur									
19. Conventions particulières			20. A payer par									
Franco			Non Franco			Expéditeur			Monnaie		Destinataire	
<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>			Prix de transport						
						Solde						
						Suppléments						
						Frais accessoires						
						Total						
21. Etablie à			le			200			15. Remboursement			
22.			23.			24. Marchandises reçues						
Signature et timbre de l'expéditeur			Signature et timbre du transporteur			Lieu le 200						
						Signature et timbre du destinataire						

SOUS SECTION 5 : LA TARIFICATION DU TRANSPORT ROUTIER INTERNATIONAL :

La convention CMR ne contient pas de tarif, et la tarification de référence ne s'applique qu'aux transports intérieurs. Les FRETS sont donc librement négociables à l'international.

I. NÉGOCIATION DES FRETS :

La concurrence sévère dans le domaine du transport routier international est, pour les groupages et surtout pour les envois complets, les frets sur une relation donnée varient de façon très importante d'un transporteur ou transitaire à l'autre. Ceci peut s'expliquer pour trois raisons :

- Par la difficulté qu'il y a à déterminer le coût exact d'un transport ;
- Par les contraintes de régularités du service qui incitent les intervenants « à casser les prix » pour ne pas faire voyager les camions à moitié vides ;
- Par le raisonnement au coût marginal des transporteurs à la recherche de frets de retour, etc.

Pour **le groupage** cependant, des tarifs sont souvent proposés par les commissionnaires de transport. Ils sont en général établis par zone de destination, pour des expéditions de porte à porte. Ils sont le plus souvent indépendant de la nature des marchandises, le volume étant fréquemment pris en compte sur la base d'une équivalence 3 m³ = 1 tonne. Ils ne comportent pas de tranches de poids **mais sont toujours négociables**.

II. LES SERVICES ANNEXES :

Pour éviter de se lancer dans une concurrence par les prix qui pourrait être suicidaire, les grands transitaires routiers mettent de plus en plus l'accent sur le service rendu : rapidité d'enlèvement, garantie de délai, prix intégrant toutes les prestations annexes (administration, dédouanement, dégroupage, assurance,...).

Dans le cadre du TIR, il faut lorsqu'on sollicite plusieurs prestataires faire des comparaisons en tenant compte en particulier des services annexes au transport proprement dit.

SECTION 4 : LE TRANSPORT FERROVIAIRE INTERNATIONAL :

SOUS SECTION 1 : CADRE JURIDIQUE: LA CIM:

La convention internationale sur les transports de marchandises dite CIM a été signée le **14 Octobre 1890** à **Berne**. Son texte a été révisé de manière périodique. La dernière révision, entrée en vigueur en **1985**, a abouti à la création d'une nouvelle convention dite **COTIF** (convention relative aux transports internationaux ferroviaires).

La COTIF a défini:

- des **règles uniformes** concernant le contrat de TIF dites **RU - CIM**,
- des **annexes** traitant:
 - des marchandises dangereuses (RID),
 - des wagons de particuliers (RIP),
 - des conteneurs (RICO),
 - des colis express (RIEX).

La COTIF a été adoptée par 34 pays dont le Maroc. Elle s'applique de plein droit à tout transport concernant au moins deux pays signataires et n'empruntant que des lignes internationales.

SOUS SECTION 2 : LES TECHNIQUES DU TIF:

I. LE RÉSEAU :

Il est relativement dense et moderne en Europe. Cependant se pose le **problème de la normalisation de l'écartement des rails**. A titre d'exemple, l'Espagne, le Portugal, la Finlande et l'ex-URSS ont des écartements différents du reste de l'Europe.

Pour un même écartement, le gabarit maximal des wagons peut varier d'un pays à l'autre.

II. LES WAGONS :

3 sortes de wagons peuvent circuler sur le réseau.

- **Les wagons des compagnies** : Ils sont gérés dans le cadre du **Pool Européen des Wagons**. Il en existe de toutes sortes (exemple: 45 modèles à la SNCF) et de toute contenance (5 à 60 tonnes, 60 à 130 m3) adaptés soit aux marchandises générales, soit à des produits particuliers (citernes, wagons-trémies pour produits sidérurgiques,...). Ces wagons peuvent être, pour les expéditions par wagons complets:
 - soit fournis au voyage,
 - soit fournis dans le cadre d'un contrat à temps (MIDEX),
 - soit loués, s'ils sont de manière ou d'autre réservés à votre usage exclusif.
- **Les wagons spéciaux** : Ils appartiennent à des sociétés, souvent filiales des compagnies ferroviaires, pratiquant des transports spéciaux: transports frigorifiques, transports de remorques routières, transports de conteneurs,...
- **Les wagons de particuliers** : Ils appartiennent:
 - soit à des entreprises industrielles ou commerciales les utilisant pour leurs propres marchandises,
 - soit à des sociétés qui les achètent pour les louer.

Ces wagons font l'objet dans le cadre du transport international d'un règlement particulier appelé RIP.

SOUS SECTION 3 : LES MODALITÉS DU TIF :

I. LES TYPES D'EXPÉDITION :

Les types d'expédition dépendent de la quantité des marchandises à transporter.

- **La messagerie** : Elle concerne les expéditions dites de détail (moins de 5 tonnes). La nouvelle CIM ne fait plus obligation aux compagnies de transport ferroviaire de transporter des envois de détail. Celles-ci peuvent confier ce type d'opérations à des groupements et n'acheminer que des envois complets.
- **Les wagons complets** : Ils représentent l'essentiel du trafic des compagnies de chemin de fer.
- **Les trains complets** : Il en existe 2 types :
 - les rapilèges (500 à 700 tonnes) qui assurent des expéditions de bout en bout sans triage.
 - les trains complets (1000 à 2000 tonnes) qui concernent le commerce international.

II. LES RÉGIMES D'ACHEMINEMENT :

Au niveau du transport international, il existe qu'un **seul régime** d'acheminement auquel correspondent les délais maxima ci-dessous:

CIM	Délai d'expédition	Délai de transport
Envois de détail	24 heures	24 heures par fraction indivisible de 200 Km
Wagons complets	12 heures	24 heures par fraction indivisible de 400 Km

Ces délais sont suspendus le dimanche et certains jours fériés et peuvent être allongés du temps nécessaires aux formalités douanières.

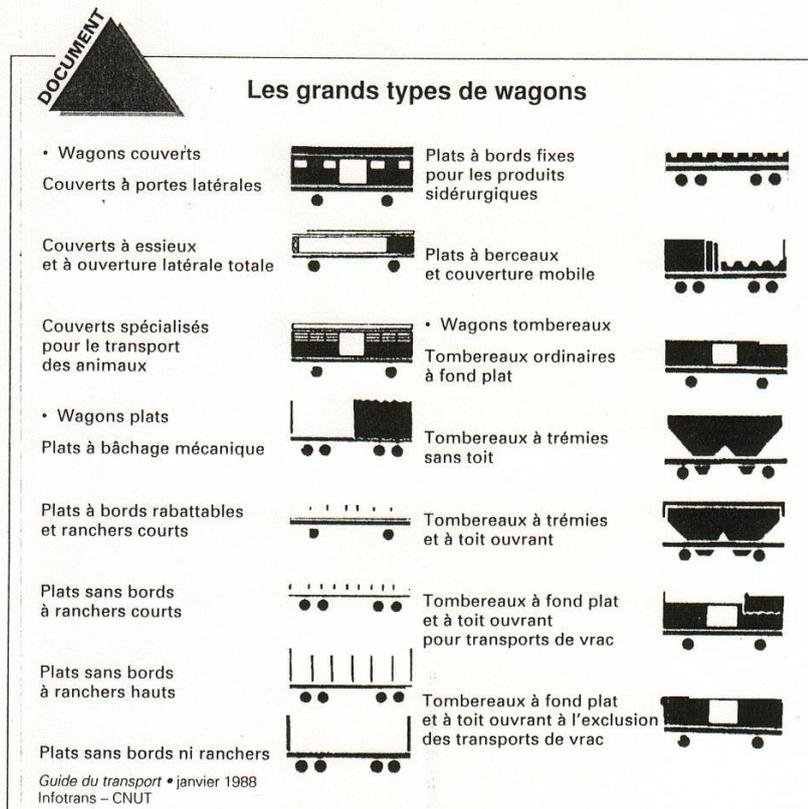
SOUS SECTION 4 : LES DOCUMENTS DU TIF:

Le document de TIF est la « **lettre de voiture CIM** ». Il est émis une lettre de voiture par envoi pour les expéditions de détail ou en « colis express » et une par wagon pour les expéditions en wagon complet.

La lettre de voiture CIM est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire qui sont responsables des mentions portées. Elle est ensuite complétée par le transporteur. L'original est conservé par la compagnie des chemins de fer alors qu'un duplicata est remis à l'expéditeur.

Remarque : Dans certains pays industriels se développent de plus en plus les transports combinés rail-route ou ferroutage.

Les wagons disponibles ont des capacités de 5 à 60 tonnes.



(1) Trains complets : de 10 à 40 wagons soit de 500 à 2 000 tonnes.

CHAPITRE 3 : LE TRANSPORT DES MARCHANDISES DANGEREUSES

Nous allons dans ce chapitre traiter de la question de l'emballage et du transport en ce qui concerne les marchandises dangereuses.

SECTION 1 : LE CLASSEMENT DE L'O.N.U :

Il existe un classement défini par l'Organisation des Nations Unies. Ce classement concerne **300 produits**, répartis **9 classes** différentes. Ils font l'objet d'un numéro UN (United Nations) à 4 chiffres.

Les **emballages** à utiliser sont classés en **3 groupes** :

Groupe I	Produits très dangereux	Marque X
Groupe II	Produits moyennement dangereux	Marque Y
Groupe III	Produits peu dangereux	Marque Z

Les 9 classes de l'ONU de produits dangereux sont précisées dans le tableau suivant :

Classe 1	Matières et objets explosifs
Classe 2	Gaz comprimés, liquéfiés, dissous sous pression ou liquéfiés à très basse température
Classe 3	Matières liquides inflammables
Classe 4	Matières solides inflammables Matières spontanément inflammables Matières, qui, au contact de l'eau, émettent des gaz inflammables
Classe 5	Matières carburantes – Peroxydes organiques
Classe 6	Matières toxiques et matières infectieuses
Classe 7	Matières radioactives
Classe 8	Matières corrosives
Classe 9	Matières dangereuses diverses

Il existe un document de l'ONU ST/SG/ACTO « Recommandations élaborées par le comité d'experts en matière de transport de marchandises dangereuses ». Ce document est important pour la sécurité de l'environnement humain, naturel et matériel de ces transports dangereux. Il propose une réglementation de ces transports, une codification des emballages et étiquetages, des épreuves de contrôle et de certification de ceux-ci. Il précise les documents d'expédition spécifiques à ces transports.

SECTION 2 : LES REGLES INTERNATIONALES PAR MODE DE TRANSPORT :

Ces règles ont procédé à un alignement général sur les recommandations de l'ONU. Selon le mode de transport qu'il utilise, l'exportateur a le devoir des les appliquer scrupuleusement. Ces règles sont :

- le **Code Maritime International des Marchandises Dangereuses** dit IMDG Code (International Maritime Dangerous Goods Code) publié par l'OMI ;
- les **Règles de Sécurité** applicables au transport aérien des marchandises dangereuses, publiées par l'OACI ;
- le **Règlement International** concernant le transport par chemin de fer, appelé RID;
- l'**Accord Européen** relatif au TIR, appelé ARD.

SECTION 3 : LE MARQUAGE REGLEMENTAIRE :

Ce marquage doit comporter :

- les indications concernant la certification par le laboratoire d'essais agréé de l'emballage;
- une étiquette spécifique de danger;
- l'identification du produit (obligatoirement en langue anglaise ou le transport aérien).

L'exportateur de produits dangereux se comporteront impérativement aux ouvrages et répertoires spécialisés qui précise, cas par cas, les mesures à prendre.

EXEMPLE DE MARQUAGE

U
4G/Y – 15/S/95
N

UN : symbole des Nations Unies
4G : codification pour les caisses-carton
Y : groupe d'emballage II: moyennement dangereux
15 : masse brute maximale
S : solides en vrac
95 : année de fabrication

Le carton devra porter en plus les indications suivantes:

- Nom du pays où les essais ont été effectués
- Nom du laboratoire d'essais et n° de référence de l'épreuve
- Nom du fabricant de l'emballage
- Identification du produit, et devra être muni de l'étiquette réglementaire de danger

SECTION 4 : LES DOCUMENTS SPECIFIQUES :

Les marchandises doivent être accompagnées de « déclarations d'expédition de marchandises dangereuses », établies sur des imprimées réglementaires (voir page suivante).

DÉCLARATION D'EXPÉDITION DE MARCHANDISES DANGEREUSES

CHARGEUR/EXPÉDITEUR				REFERENCES	
DESTINATAIRE				TRANSPORTEUR	
TRANSPORT PAR		ROUTE		FER	CERTIFICATIONS EVENTUELLES PREVUES PAR LE TITRE II DU REGLEMENT DU 15 AVRIL 1945
AIR		MER		VOIE NAVIGABLE	
DATE PREVUE POUR LE TRANSPORT					
IDENTITE DU MOYEN DE TRANSPORT		LIEU D'EXPEDITION			
		LIEU DE CHARGEMENT			
DESTINATION					
MARQUES	NUMERO & NOMBRE DE COLIS	TYPE D'EMBALLAGE	DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE	POIDS BRUT TOTAL DE L'EXPEDITION	POIDS NET (1)
NOM DE LA MATIERE ET ASSIMILATION (2)				MARCHANDISES REMISES AU TRANSPORT EN :	
EMBALLAGE INTERIEUR		EMBALLAGE EXTERIEUR			
NET PAR RECIPIENT INTERIEUR EN L OU KG		TOTAL BRUT PAR COLIS EN L OU KG			
POINT D'ECLAIR (S'IL Y A LIEU)		CLASSE : N°ONU : (MER) CLASSE : GROUPE : (RGT 15.04.45)		N° DE TYPE	
REFERENCE D'APPROBATION DE L'EMBALLAGE (4) (MER SEULEMENT)		CLASSE 1 (MER SEULEMENT) DIVISION : CATEGORIE D'ARRIMAGE : GROUPE DE COMPTABILITE :		CAPACITE :	
AUTORISATION SPECIALE DE TRANSPORT (S'IL Y A LIEU)				- VRAC EN CONTENEUR D'USAGE GENERAL :	
« Je soussignédéclare remettre aux fins d'expédition les marchandises dangereuses ci-dessus et, certifie l'exactitude des renseignements. Je certifie, en outre, que les matières sont remises au transport selon les dispositions du règlement pour le transport par des marchandises dangereuses, que les conditions réglementaires d'emballage et d'étiquetage sont remplies et que, pour les expéditions prévues par voie maritime, les conditionnements sont à l'épreuve des risques ordinaires de manutention et du transport par mer. »		A LE NOM DU SIGNATAIRE SIGNATURE		CACHET	

CHAPITRE 4 : LA RESPONSABILITE DES TRANSPORTEURS INTERNATIONAUX

SECTION 1 : LE CONTRAT DE TRANSPORT :

SOUS SECTION 1 : LES INTERVENANTS :

Le contrat de transport est conclu entre le transporteur et le chargeur qui représente la marchandise : le chargeur est :

- soit l'expéditeur réel de la marchandise ou son représentant (transitaire)
- soit le destinataire réel de la marchandise ou son représentant.

SOUS SECTION 2 : OBLIGATIONS DES PARTIES AU CONTRAT :

Chaque cocontractant a des obligations, dont certaines varient selon le mode de transport.

	OBLIGATIONS DU CHARGEUR	OBLIGATIONS DU TRANSPORTEUR
TOUT MODE DE TRANSPORT	<ul style="list-style-type: none"> • Fournir un emballage suffisant pour protéger la marchandise dans des conditions normales de transport. • Réaliser le marquage des colis. • Mettre à disposition la marchandise au lieu, date et heures prévues. • Prévoir le dédouanement. • Acquitter le prix de transport (en cas de port payé) 	<ul style="list-style-type: none"> • Émettre le document de transport. • Prendre en charge la marchandise. • Charger et arrimer la marchandise. • Assurer le transport en bon état de la marchandise, jusqu'à destination. • Prévenir le destinataire de l'arrivée. • Décharger et livrer la marchandise
TRANSPORT MARITIME	<ul style="list-style-type: none"> • Établir une déclaration écrite des marchandises transportées (marques, nombres, etc..) 	<ul style="list-style-type: none"> • Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre la traversée.
TRANSPORT AÉRIEN	<ul style="list-style-type: none"> • En théorie, émettre le document de transport. • Responsabilité des mentions portées. 	<ul style="list-style-type: none"> • En pratique, le transporteur ou l'agent émet le document de transport à partir des informations reçues du chargeur.
TRANSPORT ROUTIER		<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier les mentions suivantes portées sur le document de transport : nombre et numéros de colis, marques, état apparent.
TRANSPORT FERROVIAIRE	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder au chargement et à l'arrimage pour les envois supérieurs à 3 tonnes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder au chargement et à l'arrimage pour les envois inférieurs à 3 tonnes. • Vérifier les mentions portées sur le document de transport, selon la réglementation par types d'expéditions, ou sur la demande du chargeur. • Envois complets : obligation de transporter, avec la possibilité de concentrer le trafic sur certains réseaux. • Envois de détails : absence d'obligation de transporter. Possibilité de réaliser des groupages.

SECTION 2 : LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :

SOUS SECTION 1 : RESPONSABILITÉ POUR PERTE OU AVARIE :

I. PRÉSUMPTION SIMPLE DE RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :

Pour chaque mode de transport, le transporteur est présumé responsable des avaries et des pertes survenues à la marchandise entre la prise en charge et la livraison sans que l'expéditeur ou le destinataire est apporté la preuve de la faute du transporteur. En revanche, le transporteur peut établir la preuve contraire (présomption simple).

La charge de la preuve revient donc au transporteur, qui pourra essayer de se disculper (exemple : apporter la preuve que la marchandise a été livrée en bon état au destinataire) ou de recourir au bénéfice d'une clause exonératoire (exemple : force majeure).

La responsabilité du transporteur est ainsi engagée sur la base :

- **des mentions portées sur le document de transport**, concernant la désignation de la marchandise et sa destination. Le document de transport fait preuve de la prise en charge de la marchandise désignée ;
- **du bon état apparent** présumé de la marchandise (emballage et contenu).

Cependant, la présomption simple de responsabilité du transporteur se trouve limitée pour certains modes de transport, par la restriction des mentions qui sont réellement opposables au transporteur.

MODE DE

SEULES MENTIONS OPPOSABLES

TRANSPORT	
AERIEN	Poids, nombre de colis, bon état apparent.
ROUTIER	Mentions pour lesquelles la vérification est obligatoire : marques, nombre et numéros de colis, état apparent. Les autres mentions sont opposables sur demande expresse de vérification par l'expéditeur.
FERROVIAIRE	Les règles de vérifications, différentes selon les types d'expédition, limitent les mentions faisant foi : <ul style="list-style-type: none"> • ENVOIS DE DETAIL : masse et nombre de colis; • ENVOIS COMPLETS : état apparent des emballages et chargement. La masse et le nombre de colis ne font foi que s'il y a eu vérification et apposition du timbre de pesage au départ, sur demande expresse de l'expéditeur. En revanche, le chemin de fer a un droit de vérification sur tous les éléments de la LVI. Toutes les mentions vérifiées deviennent alors opposables.

II. LES RÉSERVES :

Dans le cas où le transporteur aurait constaté des dommages au départ, les réserves ont pour effet d'exonérer sa responsabilité, pour le domaine concerné et si elles constituent **une cause directe** du dommage (exemple : manquants).

Les réserves lèvent alors la présomption de responsabilité du transporteur et **inversent la charge de la preuve** : c'est à l'expéditeur ou au destinataire d'établir la preuve contraire (faute du transporteur).

Elles doivent être **précises et motivées**, c'est-à-dire apporter la précision des vérifications opérées, à défaut justifier des raisons provoquant l'absence de vérification (exemple : nombre de colis non vérifié pour cause de conteneur scellé). **Les réserves de portée générale sont sans effet** (exemples : conteneurs déclarés sous la seule responsabilité du chargeur; quantité non vérifiée,...).

MODE DE TRANSPORT	SPÉCIFICITÉ DES RÉSERVES
AÉRIEN	Réserves rarement employées : les compagnies préfèrent refuser l'expédition pour éviter tout litige.
ROUTIER	Les réserves doivent être formellement acceptées par le chargeur : mention « réserves acceptées » et signature.

SOUS SECTION 2 : LES INTERVENANTS : RESPONSABILITÉ DE RETARD :

Les textes de base régissant chaque mode de transport ne prévoient pas de délai maximum de transport, à l'exception de la convention CIM de Genève, qui stipule que pour le transport ferroviaire des délais maximaux d'acheminement fixés en fonction de type d'expédition (grande vitesse et petite vitesse).

Par conséquent, la responsabilité pour retard fait l'objet d'évaluation par les tribunaux, en fonction de la rapidité supposée de chaque mode de transport, en termes de « **délai raisonnable d'acheminement** ». Toutefois, les tribunaux donnent une appréciation très large de la notion de délais raisonnables : un délai manifestement excessif. **Cette interprétation limite pour beaucoup la responsabilité du transporteur en terme de ce retard.**

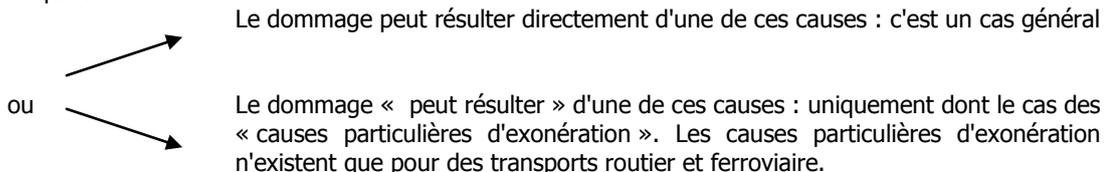
Exemple : en transport aérien, les tribunaux ont convenu d'un retard d'acheminement pour un délai de plusieurs semaines !

Remarque très importante : Pour les transports routiers et maritimes, si les parties ont convenu d'un délai d'acheminement, ce délai devient opposable au transporteur qui devra indemniser le chargeur ou le destinataire en cas de non respect de ce délai.

SOUS SECTION 3 : CAUSES D'EXONÉRATION :

La présomption de responsabilité pesant sur le transporteur en cas de perte, d'avarie ou de retard, est limitée par des causes d'exonération, spécifiques à chaque mode de transport.

Le transporteur doit pour cela prouver **le lien de causalité** entre le dommage et l'une de ces causes, c'est-à-dire prouvé que :



Il y a alors **renversement de la charge de la preuve** : c'est au chargeur de prouver, s'il le peut, que le dommage ne résulte pas d'une des causes d'exonération (ou n'a pas résulté d'une des causes particulières d'exonération).

CAUSES D'EXONÉRATION	
MARITIME	
-	Innavigabilité du navire, (à condition que le transporteur satisfait aux obligations de mise en état avec une diligence

raisonnable).

- Vices cachés du navire, (à condition de prouver que l'examen a été fait avec une diligence raisonnable).
- Faute nautique du fait du capitaine ou de préposés.
- Faute du chargeur (défaut d'emballage, de marquage, ...)
- Événements non imputables au transporteur (accidents de la mer, faits de guerre, quarantaine,...)
- Actes de sauvetage.
- Vices propres de la marchandise (périssables, malfaçons,...).
- Freinte de route (manquants en volume ou en poids admis par les usages)

CAUSES D'EXONERATION

AÉRIEN	ROUTIER & FERROVIAIRE	
<ul style="list-style-type: none"> - Si toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises ou s'il était impossible de les prendre. - Faute du chargeur en relation directe avec le dommage. 	<p><i>Causes générales :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Faute ou ordre de l'ayant droit (ex : adresse inexacte). - Vice propre de la marchandise. - Force majeure. 	<p><i>Causes particulières :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Emploi de véhicules ouverts (avec accord de l'expéditeur). - Manutention, arrimage, chargement, déchargement par l'expéditeur ou le destinataire. - Nature de la marchandise l'exposant naturellement à certains risques (ex : rouille) ou à une perte totale ou partielle. - Défaut d'emballage. - Risques inhérents au transport d'animaux vivants. <p>ROUTIER SEUL :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance de marquage <p>FERROVIAIRE SEUL :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chargement défectueux mentionné sur la LVI. - Dédouanement non réalisé par le chemin de fer. - Risques inhérents à l'expédition irrégulière de marchandises exclues, ou admises sous conditions particulières.

SECTION 3 : LA MISE EN CAUSE DE LA RESPONSABILITÉ DU TRANSPORTEUR :

Pour conserver un recours contre le transporteur, il est nécessaire d'accomplir, dans les délais impartis, un certain nombre de formalités pour pouvoir prétendre à indemnisation.

SOUS SECTION 1 : LES FORMALITÉS A ACCOMPLIR :

Le recours contre le transporteur pour avarie, perte ou retard est ouvert à l'expéditeur, au destinataire ou au transitaire.

Afin d'être en mesure d'accomplir les formalités nécessaires pour mettre en cause la responsabilité du transporteur, le réceptionnaire doit d'abord à l'arrivée de la marchandise :

1. Réceptionner la marchandise;
2. Vérifier l'état de la marchandise et sa conformité avec :
 - le document de transport,
 - le contrat de vente ou la facture,
 - la liste de colisage;
3. Vérifier l'exécution ou faire exécuter le dédouanement;
4. Décharger éventuellement le véhicule (selon liner term en maritime, pour les envois de plus de 3 tonnes en routier et ferroviaire)

Ensuite, si des avaries ou des pertes sont constatées, le réceptionnaire doit accomplir à l'arrivée les formalités suivantes, en respectant rigoureusement les délais.

Première situation : Cas des pertes et avaries :

MODE DE TRANSPORT	DOMMAGES APPARENTS A LA LIVRAISON (avaries ou manquants)	DOMMAGES NON APPARENTS A LA LIVRAISON (avaries ou manquants)	PERTE TOTALE

MARITIME	Réserves écrites au plus tard au moment de la livraison, par lettre recommandée.	Réserves écrites dans les 3 jours suivant la livraison (selon la convention de Bruxelles). NB : selon la convention de Hambourg, délai de 15 jours à date de livraison	AUCUNE FORMALITÉ
AÉRIEN	Protestation écrite dans les 14 jours suivant la réception, par lettre recommandée.		
	Réserves écrites portées sur la LTA par le destinataire de la livraison CONSEIL PRATIQUE : Il est préférable de : - Faire contresigner par le transporteur les réserves portées sur la LTA - Doubler ces réserves par l'envoi d'une lettre recommandée dans les délais.		
ROUTIER	- Constat contradictoire avec le transporteur, à la livraison (si possible). - Réserves écrites portées sur la CMR à la livraison.	Réserves écrites dans les 7 jours suivant la livraison, par lettre recommandée.	
FERRO-VIAIRE	Les avaries doivent être mentionnées sur un procès-verbal dressé par le chemin de fer.	Délai de 7 jours pour réclamer le procès-verbal.	
	Le réceptionnaire doit demander immédiatement le procès-verbal sous peine de forclusion (recours possibles impossibles)		
SINON			
TOUT MODE DE TRANSPORT	L'action de la présomption de responsabilité du transporteur. La marchandise est présumée avoir été livrée en bon état. Le réceptionnaire peut établir la preuve contraire par tout moyen. La charge de la preuve est ainsi renversée.		

Deuxième situation : Cas de retard :

MODE DE TRANSPORT			
MARITIME	AÉRIEN	ROUTIER	FERROVIAIRE
Mise en demeure de livrer, par écrit, le plus tôt possible, une fois la date de livraison échue. La date de mise en demeure est la date retenue par les tribunaux comme ouvrant le délai de repas. Selon la convention de Hambourg, mise en demeure écrite dans les 60 jours à compter de la date de livraison .	Les réclamations écrites dans les 21 jours à compter de la date de livraison	Réserves écrites dans les 21 jours à compter de la date de livraison.	Réclamations écrites dans les 60 jours à compter de la date de livraison.
SINON			
Forclusion			

SOUS SECTION 2 : INDEMNISATION :

Les textes fondamentaux définissent pour chaque mode de transport des **limites maximales d'indemnisation** en cas d'avarie, perte ou retard.

L'indemnisation est **calculée sur la base de la valeur départ des marchandises** et ne prévoit de réparer que **le préjudice matériel**, à l'exclusion de tout autre dommage (exemple: préjudice commercial).

Comment lever ses limites ?

1. Le contrat de transport peut prévoir des limites supérieures par volonté des parties.
2. On peut établir à la livraison :
 - Une déclaration d'intérêt, qui permet d'obtenir l'indemnisation d'autres préjudices que le préjudice matériel;
 - Une déclaration de valeur (quand la valeur de la marchandise est supérieure à la limite d'indemnisation), qui permet de porter le plafond d'indemnisation à hauteur de la valeur déclarée.
3. En cas de preuve de faute lourde ou dol du transporteur (transports maritimes, routiers et ferroviaires) ou de faute inexcusable (transport aérien), les limites d'indemnisation tombent au bénéfice de l'ayant droit, et le transporteur peut être soumis à la réparation intégrale du préjudice subi.

Exemples : entreposage de marchandise de valeur dans un local ouvert ; utilisation d'un véhicule non adapté au transport sans accord de l'expéditeur ; non respect des instructions raisonnables de l'expéditeur dûment stipulées sur le document de transport;...

Première situation : Cas de pertes et avaries :

LIMITES D'INDEMNISATION FIXEES EN CAS DE PERTE OU AVARIE SELON CHAQUE MODE DE TRANSPORT			
MARITIME	AERIEN	ROUTIER	FERROVIAIRE
Limite la plus élevée entre : - Selon la convention de Bruxelles : 2 DTS ⁵ /Kg ou 666,67 DTS/colis. - Selon la convention de Hambourg : 2,5 DTS/Kg ou 835 DTS/colis. A prendre le plus élevé des 2.	17 DTS/kg sur la base du poids brut	8,33 DTS/Kg	Perte : Maximum de 17 DTS/Kg selon la valeur de la marchandise, sur la base du poids brut + frais de transport et douanes. Avarie : Indemnisation en fonction de la dépréciation de la marchandise + frais de transport et de douanes inclus proportionnellement à la dépréciation

Deuxième situation : Cas de retard :

LIMITES D'INDEMNISATION FIXEES EN CAS DE RETARD SELON CHAQUE MODE DE TRANSPORT			
MARITIME	AERIEN	ROUTIER	FERROVIAIRE
- Selon la convention de Bruxelles : pas d'indemnisation sauf délai convenu sur la connaissance. - Selon la convention de Hambourg : 2,5 fois le fret des marchandises en retard dans la limite du fret total, en cas de dépassement du délai convenu ou d'un délai raisonnable.	17 DTS/kg sur la base du poids brut en cas de délai convenu ou manifestement excessif.	Limitée au prix de transport	Limitée à 3 fois le prix de transport.

Ces plafonds d'indemnisation, différents selon les transports, et ne prenant pas en considération les préjudices commercial et financier subis du fait des avaries, pertes ou immobilisations excessives des marchandises, démontrent la nécessité d'acquiescer une couverture supplémentaire de ces risques en recourant à une assurance transport.

⁵ DTS : Droits de tirage spéciaux, unité de compte du Fonds Monétaire International.

CHAPITRE 5 : LES ASSURANCES-TRANSPORT

SECTION 1 : QUEL EST LE COÛT DE L'ASSURANCE ?

Il faut tout d'abord avoir à l'esprit que l'assurance transport n'est pas obligatoire. Cependant, elle le devient au départ et à l'arrivée de certains pays en développement.

Le coût moyen de l'assurance s'établit mondialement autour de 8 ‰ (soit moins de 1 %). Ses limites inférieures et supérieures sont les suivantes :

- Limites inférieures : Il est rare que le taux de prime soit inférieur à 1 ‰.
- Limites supérieures : Il est rare que ce taux dépasse 2 %, sauf dans certains trafics de ou vers les pays en développement, où il peut, dans certains cas, varier entre 5 % et 8 %.

Dans la majorité des cas, le taux de prime varie de 1 ‰ à 2 ‰.

Le taux de prime dépend d'un certain nombre de facteurs à savoir :

- la nature de la marchandise;
- la nature de l'emballage;
- le mode de transport;
- l'itinéraire du moyen de transport;
- la nature des garanties demandées.

SECTION 2 : COMMENT ASSURER LES RISQUES DU TRANSPORT MARITIME ? :

SOUS SECTION 1 : LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'AVARIE :

On distingue **2 formes d'avaries** :

I.1. L'avaries particulière : Elle est constituée des dommages et pertes matériels ainsi que la perte de poids ou de quantité résultant :

- soit d'événements frappant le navire et la cargaison et survenant au cours du transport;
- soit d'accidents survenus au cours du transport et affectant uniquement la marchandise de l'assuré;
- soit d'opérations de manutention nécessaires en cas de rupture de charge⁶, de séjours à quai ou en entrepôt.

I.2. Les avaries communes : La définition d'une avarie commune est : « Il y a acte d'avarie commune quant, et seulement quand, intentionnellement et raisonnablement, un sacrifice extraordinaire est fait, ou une dépense extraordinaire encourue pour le salut commun, dans le but de préserver les propriétés engagées dans une aventure maritime commune ». **L'avarie commune est une notion juridique qui ne concerne que le transport maritime.** Le navire et les marchandises qu'il transporte sont engagés dans une « aventure commune », dès lors que le transport maritime prend naissance.

Exemple : Le capitaine fait jeter par dessus bord des marchandises pour éviter que le navire ne s'échoue; il lance un SOS, il est entendu et se fait remorquer.

A la suite d'une avarie commune, les marchandises sauvées contribueront au dédommagement des marchandises sacrifiées pour le bien commun et aux avaries et frais supplémentaires supportés par le navire.

Les opérations menées entraînent un coût qui sera supporté par le navire et l'ensemble des propriétaires de marchandises. Le préjudice total sera évalué et réparti entre les différents chargeurs au prorata de la part occupée par leurs marchandises dans l'ensemble de la cargaison.

L'avarie commune est un risque majeur (extrêmement fréquent) que l'opérateur avisé ne peut se permettre de négliger.

A l'arrivée du navire, à la suite à une avarie commune, un expert est nommé appelé **dispacheur** ou en anglais « average adjuster ». Il va établir une dispache d'abord provisoire, puis définitive, à l'aide d'une masse de documents :

- **les documents de base** : Il s'agit du rapport de mer, des rapports d'expertise du corps du navire et de la cargaison, du manifeste de chargement, du plan de chargement, des connaissements chef et des factures CIF correspondant à chaque connaissement.
- **les factures des dépenses** : Ces dépenses concernent les frais et sacrifices engagés pour sauver le navire et sa cargaison, les frais accessoires de cale sèche, le remorquage, les matières consommées, le relevé des salaires et des vivres de l'équipage, les procès-verbaux de perte de matériels, le frais de relâche, de déroutement, les frais de manutention, de stationnement,...

⁶ Les polices d'assurance couvrent généralement le transport principal et les transports accessoires.

Exemple d'application relatif à l'avarie commune :

Les sociétés « CONFECTION DE CASABLANCA S.A. » et « TEXTILE DU TENSIFT S.A. » installées respectivement à Casablanca et à Marrakech ont confié à la « CONAC S.A. » leurs marchandises d'une valeur respectivement de 2.500.000,00 MAD et 1.300.000,00 MAD.

Ces marchandises doivent être acheminées par mer du port de Casablanca au port de Sète sur le navire « La belle étoile ». Au cours du voyage, un incendie en mer s'est déclaré causant une avarie au navire et à la cargaison.

Le navire « La belle étoile » a une valeur totale de 250.000.000,00 MAD. La cargaison chargée sur le navire a une valeur totale de 100.000.000,00 MAD.

La marchandise appartenant à la société « CONFECTION DE CASABLANCA S.A. » a été entièrement détruite par le feu. La marchandise appartenant à la société « TEXTILE DU TENSIFT S.A. » a été partiellement détruite à concurrence de 200.000,00 MAD.

L'incendie a causé une avarie au navire « La belle étoile » d'une valeur de 30.000.000,00 MAD et une avarie à la cargaison de 8.000.000,00 MAD.

Notions de masse active et masse passive :

- Par masse active (ou capitaux contribuables), il faut entendre les montants du navire et de la cargaison.
- Par masse passive (ou admissions), il faut entendre les montants des avaries respectivement au navire et à la cargaison.

Notion de quotité d'avarie commune :

C'est un pourcentage qui permet de déterminer la contribution de chaque assuré à l'avarie commune. Il est calculé selon la formule suivante :

$$\text{QUOTITÉ D'AVARIE COMMUNE} = \frac{\text{Masse passive}}{\text{Masse active}} \times 100$$

Notion de contribution à l'avarie commune :

La contribution de chaque assuré à l'avarie commune est calculée selon la formule suivante :

$$\text{CONTRIBUTION A L'AVARIE COMMUNE} = \text{QUANTITÉ D'AVARIE COMMUNE} \times \text{VALEUR ASSURÉE}$$

Calcul du montant de l'indemnité :

$$\text{INDEMNITE} = \text{MONTANT DE L'AVARIE} - \text{CONTRIBUTION A L'AVARIE COMMUNE}$$

SOUS SECTION 2 : LES FORMES DE GARANTIE :

Il existe **4 formes de garantie** dans le cadre de l'assurance des facultés dans le cadre du transport maritime.

I. LA GARANTIE FAP :

D'une manière générale, l'avarie commune est couverte par une garantie qui s'appelle FAP (Franc d'Avarie Particulière). Cette garantie ne couvre pas les avaries particulières et couvre a contrario l'avarie commune. Elle est retenue, dans les Incoterms, par le CIF, comme obligation minimum d'assurance à la charge du vendeur. Son taux de prime : 1‰.

II. LA GARANTIE FAP... SAUF :

Cette garantie couvre l'avarie commune, et les avaries particulières subies par les marchandises par suite de l'un des événements énumérés après le « sauf ». Ce type de garantie permet à l'assuré de moduler les risques assurés. Les textes donnent une liste d'événements pouvant causer des dommages, l'assuré ayant la possibilité de choisir entre ces événements.

Liste des événements que l'assuré peut choisir de couvrir pour les avaries particulières subies par sa marchandise

- Naufrage, chavirement ou échouement du navire ou de l'embarcation de transport.
- Abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation de transport contre un corps fixe, mobile ou flottant, y compris les glaces.
- Voies d'eau ayant obligé le navire ou l'embarcation de transport à entrer dans un port de refuge et à y décharger tout ou partie de sa cargaison.
- Chute de colis assuré lui-même pendant les opérations maritimes d'embarquement, le transbordement ou de débarquement.
- Déraillement, heurt, renversement, chute ou bris de véhicule terrestre de transport.
- Eroulement de bâtiments, de ponts, de tunnels ou d'autres ouvrages d'art.
- Ruptures de digues ou de canalisations.
- Chutes d'arbres, éboulements ou avalanches.
- Inondations, débordement de fleuves ou de rivières, débâcles de glaces, raz-de-marée.
- Eruption volcanique, tremblement de terre, foudre, cyclone ou trombe caractérisée.
- Incendie ou explosion.
- Chute d'aéronefs.

III. LA GARANTIE « TOUS RISQUES » :

Cette garantie couvre tous les risques, de magasin à magasin, sur le transport maritime et les transports terrestres de début et de fin de parcours. Elle couvre l'avarie commune, les avaries particulières et les risques de vol total ou partiel, ou de perte et non-livraison, ainsi que les frais et dépenses engagées pour préserver les marchandises assurées d'un dommage ou pour le limiter.

En cas d'interruption du voyage, les frais de déchargement, magasinage, transbordement et acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de destination désigné dans la police sont pris en charge par l'assureur.

IV. LA GARANTIE « GUERRE ET MINES » :

Cette garantie est toujours couverte séparément des autres garanties, sur un avenant spécial à la police d'assurance. Le taux de prime est faible : 0,3 ‰ pour les parcours « sans histoire » et 3 ‰ pour la majorité des parcours « à risques ».

SECTION 3 : COMMENT ASSURER LES RISQUES DES TRANSPORTS TERRESTRES ? :

La notion d'avarie commune n'est pas retenue pour les transports terrestres. On distingue 2 formes de garanties :

- La garantie « accidents caractérisés » : Elle couvre les conséquences d'événements majeurs limitativement énumérés dans le texte de la police.
- La garantie « tous risques » : Elle couvre les dommages et pertes matériels, les pertes de poids ou de quantité, les disparitions et les vols.

Les risques « guerre, grève et assimilés » font l'objet d'une convention spéciale, sur avenant à la police principale.

SECTION 4 : COMMENT ASSURER LES RISQUES DU TRANSPORT AERIEN ? :

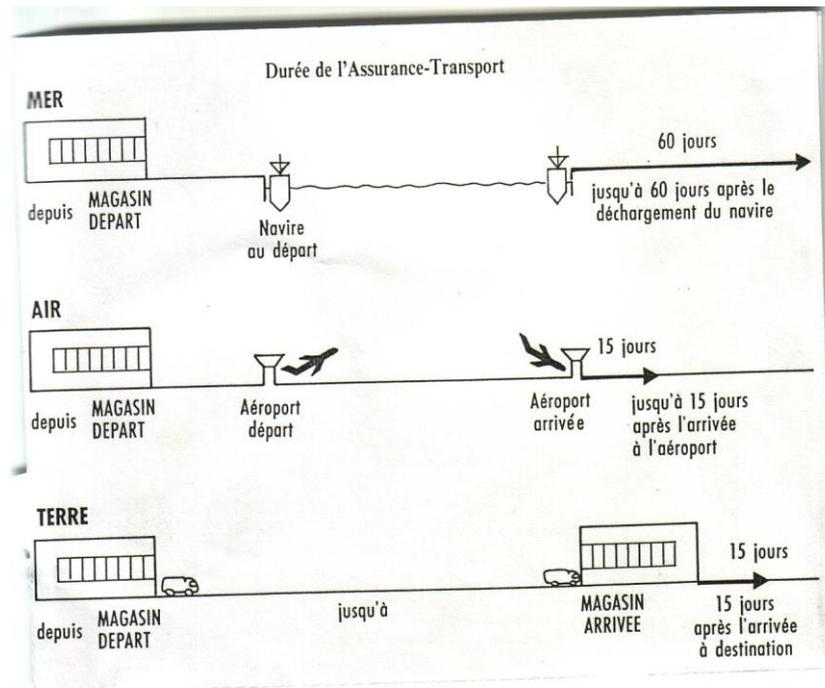
La garantie proposée par les assureurs est une garantie du type « tous risques », s'entendant de magasin à magasin. Les risques « guerre et mines » sont couverts sur avenant. La garantie est couverte généralement, soit par la compagnie aérienne elle-même, soit par le transitaire, à l'aide de leur police tiers chargeur.

SECTION 5 : CARACTÉRISTIQUES DE LA GARANTIE :

SOUS SECTION 1 : ÉTENDUE DE LA GARANTIE :

D'une manière générale, les assurances vont de magasin départ à magasin arrivée. Ainsi, pour les transports maritime et aérien, elle englobe les transports terrestres d'approche au port ou à l'aéroport départ, et de fin de parcours.

SOUS SECTION 2 : DURÉE DE LA GARANTIE :



SOUS SECTION 3 : QUELLE SOMME ASSURÉE? :

L'assurance transport ne porte que sur des éléments quantifiables. Les compagnies d'assurance admettent que la valeur assurée soit artificiellement augmentée (jusqu'à 20 %). Cette marge de 20 % compense, dans l'esprit des assureurs, le préjudice commercial occasionné à l'entreprise par un sinistre de transport.

Au moment de la détermination du montant à assurer, il est essentiel d'y apporter le plus grand soin. A cet effet, l'ayant droit peut utiliser 4 méthodes de calcul (la plus forte valeur résultant de l'un des 4 modes de calcul sera prise en charge) :

- Le prix de revient à destination majoré du profit espéré. Si le taux de profit ne peut être évalué, le prix de revient est majoré de 20 %;
- La valeur à destination à la date d'arrivée. Elle tient compte des cours fixés par les pouvoirs publics, ou encore par les professionnels qualifiés;
- La valeur stipulée par le contrat de vente;
- La valeur de remplacement pour manufacturés.

Exemple : Supposons que l'assuré opte pour le premier des 4 modes de calcul à savoir le prix de revient à destination majoré du profit espéré;

La valeur déclarée : 5.000 USD

Le prix de revient à destination : 4.000 USD

L'assuré pourra prétendre à être indemnisé sur la base de 5.000 USD s'il prouve que le profit espéré est de 1.000 USD. Dans le cas contraire, il sera indemnisé sur la base de 4.000 USD + 20 % soit 4.800 USD.

SOUS SECTION 4 : LES EXCLUSIONS DE LA GARANTIE :

Quelque soit la garantie souscrite, les risques suivants sont exclus :

- le vice propre de la marchandise ;
- le défaut, l'insuffisance ou l'inadaptation de l'emballage ;
- les chargements défectueux de marchandises à l'intérieur de caisses, de conteneurs, etc. ;
- le préjudice commercial;
- la faute « inexcusable » de l'assuré, c'est-à-dire celle accomplie « témérement et en sachant que la perte ou le dommage en résulteraient probablement ».

SECTION 6 : AUPRÈS DE QUI S'ASSURER? :

SOUS SECTION 1 : LES INTERVENANTS :

L'assuré peut s'assurer auprès :

- d'une compagnie d'assurance de son pays;
- d'un agent d'assurance (mandataire de la compagnie d'assurance);
- d'un courtier (mandataire de ses clients auprès des compagnies d'assurance)
- d'un transporteur ou un transitaire.

La réglementation de certains pays exige que l'assurance transport soit couverte auprès d'une compagnie d'assurance de ces pays.

SOUS SECTION 2 : LES DIFFÉRENTES POLICES PROPOSÉES :

Il existe 4 formes principales de police d'assurance transport :

I. LA POLICE AU VOYAGE :

Cette police couvre au coup par coup, et s'impose pour une expédition isolée.

II. LA POLICE « À ALIMENTER » :

Cette police est adaptée pour les gros contrats, pour lesquels on connaît le montant, l'échelonnement des expéditions, la nature du voyage et le mode de transport. Elle permet de définir exactement les risques couverts et de négocier le montant de la prime. L'assuré émettra des « avis d'aliment » au fur et à mesure de la mise en risque des expéditions.

III. LA POLICE « D'ABONNEMENT » OU « POLICE FLOTTANTE » :

Elle couvre toutes les expéditions de l'assuré, à l'exportation et à l'importation, pendant une année entière. Elle est renouvelable par tacite reconduction.

Remarque : En ce qui concerne la police à alimenter et la police d'abonnement, elle se caractérise par le plein et la franchise.

- **Le plein** : C'est la valeur maximale de marchandise autorisée par mode de transport (ex : 10 millions de DH sur un seul bateau). Si le plein est dépassé lors d'une expédition donnée, l'assuré doit prévenir la compagnie d'assurance pour qu'elle puisse prendre ses dispositions (ex : recourir à la réassurance). Si la compagnie n'est pas informée et qu'il y ait une avarie entraînant une perte totale, elle remboursera jamais qu'à hauteur du plein.
- **La franchise** : Elle élimine les petits sinistres, qui ne seront pas remboursés. Elle est égale à la part du montant qui reste « couvert » par l'assuré lui-même.

IV. LA POLICE « TIERS CHARGEUR » :

Cette police est mise à la disposition de leur clientèle par les transporteurs ou par les transitaires. C'est généralement l'option retenue par les PME qui trouvent pratique de confier à leurs prestataires de services l'assurance transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement,...

SECTION 7 : COMMENT OBTENIR UN REMBOURSEMENT RAPIDE EN CAS D'AVARIE? :

SOUS SECTION 1 : LE DOSSIER DE REMBOURSEMENT :

Il doit être présenté, selon le cas, à la compagnie d'assurance, à l'intermédiaire d'assurance ou au transporteur (ou transitaire) en cas de police tiers chargeur. Si le dossier est complet, la compagnie est tenue de rembourser l'assuré dans le mois de sa réception. Si l'assuré tarde à présenter ce dossier, la compagnie bénéficie d'une prescription de 2 ans. Toutefois, cette dernière peut être interrompue ou suspendue conformément à la loi.

Le dossier de remboursement doit contenir **5 catégories de documents** :

Catégorie de document	Justifications
L'original du titre de transport	Il faut un original du connaissance, de la LTA, des lettres de voitures. Les copies ne sont pas acceptées. Il constitue la preuve du transport international.
L'original du certificat d'assurance	Il constitue la preuve de l'assurance. Il est aussi appelé « avenant de banque » dans les opérations de crédit documentaire.
La facture commerciale	Elle apporte la preuve de la somme assurée.
Les réserves prises sur le bon de livraison, la lettre confirmant ces réserves et les réponses obtenues (les photocopies sont acceptées)	Les réserves contre le dernier transporteur sont essentielles pour la compagnie d'assurances, car elles permettent l'exercice du recours contre les transporteurs, si ceux-ci sont responsables. Certains assureurs déduisent de leur remboursement le montant des recours qu'ils ne peuvent effectuer du fait de l'absence de ces réserves contre le dernier transporteur. Les réserves sont faites sur le bon de livraison. Elles doivent être précises, datées, et confirmées le jour même par lettre recommandée contre le dernier transporteur. La photocopie du bon de livraison, la copie de la lettre de confirmation et les réponses obtenues sont indispensables à la compagnie d'assurance. Attention : Les réserves générales n'ont aucune valeur juridique. En cas de dommages non apparents, les réserves ne peuvent être faites sur le bon de livraison. La lettre recommandée devra être envoyée avant l'expiration de 3 jours calendaires de la réception en transport maritime, 7 jours ouvrables en transports terrestres, 14 jours calendaires en transports aériens. Attention : Le manquant d'un ou plusieurs colis est assimilé à un dommage apparent.

SOUS SECTION 2 : LE REMBOURSEMENT DES FRAIS ANNEXES :

Si la marchandise a été endommagée à la suite d'une avarie, l'assuré est tenu conformément aux conditions générales des polices d'assurance transport à prendre toutes les mesures conservatoires pour éviter une aggravation des dommages. Cela impose des tris, des manutentions, des déplacements de techniciens qui iront évaluer l'étendue du sinistre,...Ces diverses manipulations se traduisent par des frais supplémentaires. Ces dernières doivent être évalués par l'assuré et les exposer **par écrit** à sa compagnie d'assurance. En pratique, il faut réclamer le remboursement des frais en même temps que le remboursement du sinistre proprement dit.

MODULE 4 :

LE PAIEMENT A

L'INTERNATIONAL

Ce module est composé de 2 chapitres :

1. LA REGLEMENTATION DES CHANGES ET DU COMMERCE EXTERIEUR
2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

CHAPITRE 1 : LA REGLEMENTATION DES CHANGES EN MATIERE DU COMMERCE EXTERIEUR

INTRODUCTION :

La loi 13-89 relative au commerce extérieur a consacré le principe de liberté des importations. Toutefois, cette loi a mis en place un arsenal réglementaire pour protéger le consommateur, la production nationale, le patrimoine national et l'ordre public ainsi que la position financière extérieure du pays. A cette fin, l'Office des Changes et le ministère du commerce extérieur ont mis en place un ensemble de mesures permettant d'organiser et de contrôler les opérations commerciales entre le Maroc et les autres pays. Ces mesures sont généralement connues sous le nom de « réglementation des changes et du commerce extérieur ». Parmi les principales mesures prévues par cette réglementation, on peut citer l'obligation de souscrire par l'importateur ou l'exportateur le titre d'importation ou d'exportation correspondant.

SECTION 1 : LE REGIME DES IMPORTATIONS :

En principe, toute importation de marchandises doit faire l'objet d'un titre d'importation permettant le règlement financier de la marchandise et le cas échéant son passage en douane⁷.

Actuellement, les demandes de titre d'importation sont établies sur des formulaires plus adaptés aux standards internationaux et à l'utilisation informatique.

Le titre d'importation peut prendre 3 formes : engagement d'importation (E.I.), licence d'importation (L.I.) et déclaration préalable d'importation (D.P.I.). Les 3 types de titre sont cependant établis sur le même formulaire qui ne peut comporter qu'un seul type à la fois.

Les titres d'importation permettent le règlement financier de la marchandise et le cas échéant son passage en douane.

1. Les personnes habilitées à souscrire des titres d'importation :

En principe, seules sont habilitées à souscrire des titres d'importation, les personnes physiques ou morales inscrites au registre de commerce. Toutefois, sont soumis au visa préalable du ministère chargé du commerce extérieur, les titres d'importation établis par des personnes physiques ou morales non immatriculées au registre de commerce. De ce fait, les titres d'importation ne peuvent être souscrits par des personnes domiciliées à l'étranger, sauf autorisation de l'Office des Changes.

2. Les différentes formes de titres d'importation :

2.1. L'engagement d'importation (EI) :

On entend par EI le titre souscrit pour l'importation des marchandises non soumises à la licence d'importation ni à la DPI (libres d'importation). Cette souscription ne peut être faite que par les personnes inscrites au registre de commerce. Concernant les conditions de cette souscription, l'EI est établi en 6 ou 5 exemplaires et doit comporter une domiciliation bancaire. Sa durée de validité est de 6 mois à compter de la date de domiciliation (pour le passage en douane des marchandises).

Dans l'ensemble, ces EI peuvent comporter un ou plusieurs numéros de nomenclature douanière relevant d'une même position. Pour les pièces détachées, les demandes peuvent être regroupées en un seul EU, même si elles relèvent de plusieurs positions.

2.2. La licence d'importation (LI) :

C'est le titre souscrit pour l'importation des marchandises soumises à des restrictions quantitatives (voir liste). Ce document est délivré par le ministère chargé du commerce extérieur. La LI est établie en 6 exemplaires et sa durée de validité est de 6 mois à compter de la date du visa⁸ du ministère chargé du commerce extérieur.

⁷ Pour les marchandises soumises au visa du Ministère du Commerce Extérieur.

⁸ En cas de refus d'octroi, le ministère chargé du commerce extérieur doit justifier à l'importateur ce refus.

2.3. La déclaration préalable d'importation (DPI) :

En tant que titre d'importation, ce document est prévu en matière de sauvegarde et de protection de la production nationale contre les pratiques commerciales illicites comme le dumping ou les subventions étatiques des produits. La DPI est établie en 6 exemplaires et est délivrée par le ministère chargé du commerce extérieur. Sa durée de validité est de 6 mois à compter de la date de du visa du ministère chargé du commerce extérieur.

3. Comment rédiger une titre d'importation ? (voir exercice n°1)

4. La domiciliation d'un titre d'importation :

4.1. Principe :

Tout titre d'importation est soumis à l'obligation de domiciliation auprès d'une banque agréée. L'absence de visa de domiciliation sur un titre d'importation entraîne le refus par le service douanier d'autoriser l'entrée de la marchandise.

Sont par contre dispensés de la formalité de domiciliation bancaire les titres d'importation relatifs à des importations « sans paiement » ; il s'agit des importations à titre gratuit (dons sans caractère commercial ou des marchandises importées dans le cadre d'un contrat de sous-traitance (régime de l'ATPA sans paiement régime 23)).

4.2. Définition de domiciliation :

La domiciliation d'un titre d'importation consiste :

- **Pour l'importateur :** à faire choix d'une banque agréée chez laquelle ou par laquelle il s'engage à effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes ;
- **pour la banque :** à effectuer pour le compte de l'importateur les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes et à réunir pour le compte de l'office des changes des documents commerciaux et financiers permettant de contrôler la régularité des opérations effectuées.

4.3. Mode de domiciliation des titres d'importation :

La domiciliation est effectuée auprès des différents guichets de la banque intermédiaire agréée dotes d'un numéro d'immatriculation attribuée par l'office des changes.

Une licence d'importation délivrée par le ministère chargé du commerce extérieur ne peut être domiciliée par la banque agréée qu'à la réception d'un exemplaire dûment visé par les départements du ministère du commerce extérieur.

La domiciliation d'un engagement d'importation est effectuée dès sa souscription et sa présentation par l'importateur aux guichets de la banque. Toutefois, le visa de l'office des changes est requis préalablement à toute domiciliation des titres d'importation lorsque :

- Le contrat commercial établi prévoit des règlements échelonnés comportant des intérêts ou des agios ;
- le contrat commercial est stipulé CAF (CIF) : il s'agit des conditions de livraison des marchandises, qui prévoient la souscription de l'assurance à l'étranger.

Toutefois sont dispensés du visa de l'office des changes les contrats relatifs à des marchandises expédiées par avion ou par colis postal et des contrats relatifs aux opérations d'importation ci-après :

- importation bénéficiant d'un financement extérieur dont les conditions d'octroi prévoient la souscription de l'assurance à l'étranger ;
- importation de biens d'équipement et d'outillage dans la dans le cadre de contrats clé en main ou de programme d'investissement dûment agréé et prévoyant l'assurance à l'étranger ;
- importation de pétrole brut, de gaz et de gasoil ;
- importation de génisse ;
- importation de bois.

En outre, la domiciliation des engagements d'importation pour les produits repris au tableau ci-après est subordonnée au visa préalable du contrat commercial correspondant à ces engagements par les administrations où les établissements publics repris également ci-après :

Produits éligibles à la production du visa du contrat commercial préalablement
à la domiciliation des engagements d'importation

Numéros de nomenclatures douanières	Désignation du produit	Organisme chargé du visa
04.05	Beurre	Ministère du Commerce et de l'Industrie
07.12.90.10 10.01 à 10.08	Céréales	Ministère de l'Agriculture
12.01 à 12.07	Graines oléagineuses, autres que de semence	Ministère du Commerce et de l'Industrie
15.07 à 15.18	Huiles végétales fixes, fluides ou concrètes, brutes, épurées ou raffinées (à l'exclusion des huiles brutes d'olives, de sésame etc... des huiles raffinées épurées etc ... de coton, de soja etc...)	Ministère du Commerce et de l'Industrie
Divers numéros du chapitre 48	Papiers et cartons destinés à l'édition et éligibles à la franchise des droits et taxes d'importation au titre du Dahir du 03/05/1952 fixant le régime douanier de certains articles (B.O. n° 2066 du 30/05/1952)	Ministère du Commerce et de l'Industrie

Au moment de la domiciliation du titre d'importation la banque doit apposer sur les exemplaires du titre un cachet comportant :

- le numéro du guichet de domiciliation ;
- un numéro de référence tiré d'une série continue commençant le 1er janvier de chaque année par le numéro 1 ;
- la date domiciliation ;
- la date d'expiration du titre.

Elle devra également apposer sur l'exemplaire client un cachet pourtant acquittement du timbre spécial de 50 dirhams dont sont passibles les titres d'importation dont la valeur excède de 2.000 dirhams (Article 13 de la loi des finances pour l'année 1982).

5. L'imputation douanière des titres d'importation :

L'opération « imputation douanière » consiste en l'annotation du titre d'importation des éléments ci-après :

- la désignation du bureau de douane ;
- le bureau d'enregistrement de la déclaration en détail ;
- la date d'enregistrement de la déclaration en détail ;
- la date d'imputation ;
- la quantité nette déclarée ou reconnue après visite ;
- la valeur demandée en imputation correspondant à la quantité nette reconnue⁹ ;
- l'émargement assorti du cachet individuel de l'inspecteur des douanes.

À ce propos, il y a lieu de préciser que la valeur à imputer est au maximum la valeur FOB, établie à partir de la quantité effectivement reconnue par les services douaniers, sans que cette valeur excède celle indiquée sur la facture. Echappent à cette règle et ils sont imputés à la hauteur de la valeur CAF¹⁰, les titres d'importation libellés CAF et dispensés du visa préalable de l'office des changes.

Dans le cas d'importation partielle, les imputations effectuées sur les titres d'importation doivent être fréquemment totalisées afin qu'éviter les dépassements. Lorsque le titre est totalement apuré ou si à l'expiration de son délai de validité, le titre n'a fait l'objet d'aucune imputation, il doit être annoté en conséquence et adressé à l'office des changes.

6. L'apurement des dossiers importations :

L'apurement d'un titre d'importation consiste pour la banque domiciliaire à réunir tous les documents commerciaux, financiers et douaniers concernant une opération d'importation. Il s'agit plus précisément des documents ci-après :

- le contrat commercial ou copie de ce document certifié conforme par la banque,
- l'exemplaire de paiement du titre,
- les factures définitives, les factures de fret (annexe 8) et les notes de frais accessoires autres que le fret,

⁹ Si le poids déclaré est de 1.000 Kg et qu'après la vérification le poids est de 1.400 Kg, ce qui sera imputé par l'inspecteur des douanes est 1.000 Kg (valeur imputée = valeur facturée). Si le poids déclaré est de 1.000 Kg et qu'après la vérification le poids est de 900 Kg, ce qui sera imputé par l'inspecteur des douanes est 900 Kg (valeur imputée < valeur facturée).

¹⁰ Cas de l'Incoterm CIF et des Incoterms de la famille D prévoyant une assurance souscrite à l'étranger.

- l'exemplaire de contrôle du titre.

En l'absence de l'exemplaire imputé par la douane, aucun autre document, qu'il s'agisse d'une quittance de douane, d'un titre de transport, d'une note de transitaire, d'un récépissé de dépôt ne peut tenir lieu de pièce justificative permettant l'apurement du dossier.

Une exception est faite toutefois pour les duplicatas certifiés conformes de l'original délivrés par l'Office des Changes ainsi que les avis d'imputation et les avis rectificatifs établis par les bureaux de douane.

S'il y a lieu, un exemplaire des attestations prévues lors du règlement en dirhams ou en devises des frais accessoires peut être demandé.

La banque domiciliataire doit dresser le bilan du dossier d'importation qui doit faire apparaître une concordance entre le règlement financier et l'imputation douanière.

Si le bilan fait apparaître une insuffisance de règlement, la banque est autorisée à apurer le dossier au vu des justifications qui lui seront apportées par l'importateur. Dans le cas où ce dernier n'apporte aucune justification, le dossier est transmis à l'Office des Changes.

Si le bilan fait apparaître un excédent de règlement, il est nécessaire que l'importateur puisse apporter les justificatifs de la majoration. La réglementation de change admet un dépassement de 5 % à condition qu'il résulte d'une augmentation du prix unitaire ne dépassant pas 5 % de la valeur globale de la marchandise. Par ailleurs, un dépassement en poids est également admis dans la limite de 10 % du poids total figurant sur le titre d'importation. Cependant, ce dépassement ne peut s'accompagner :

- d'une majoration de la valeur total de la marchandise ;
- d'une majoration du nombre d'unités autorisées de marchandise à importer ;
- d'une minoration de la valeur unitaire de la marchandise.

En dehors de ces dépassements, aucune tolérance n'est admise. En d'autres termes, tout excédent que ne fait pas l'objet d'un justificatif rend le dossier d'importation non apurable et par conséquent transmissible à l'Office des Changes.

Si le bilan fait apparaître une concordance entre le règlement financier et l'imputation douanière, le dossier peut être immédiatement apuré.

Dans le cas où l'importation n'a pas été réalisée, la banque domiciliataire invite l'importateur à lui restituer tous les exemplaires du titre non utilisé en sa possession.

Passé un délai d'une année à compter de la date de domiciliation bancaire, l'intermédiaire agréé est tenu d'adresser une copie du répertoire de domiciliation initial dûment complétée des renseignements relatifs au règlement financier et accompagnée des dossiers non apurés. Il est aussi tenu d'indiquer sur la colonne « observations » du répertoire les dossiers apurés et non apurés par ses soins.

Le délai de conservation des dossiers apurés par les banques est fixé à 5 années à compter de la date d'apurement.

Tous les documents adressés à l'Office des Changes doivent être authentifiés par un cachet de la banque domiciliataire et de deux signatures autorisées. Ces deux signatures doivent être revêtues d'un cachet indiquant le nom et la qualité du signataire.

SECTION 2 : LE REGIME DES EXPORTATIONS :

C'est la loi relative au commerce extérieur de novembre 1992 et l'Instruction 03 de l'Office des Changes de janvier 1985 qui constituent les textes de base de la réglementation des exportations. Les formalités administratives et les procédures des exportations ont été considérablement assouplies.

L'exportateur doit souscrire un titre d'exportation (voir étude de cas n° 2). Il doit aussi établir sa déclaration douanière et engager le processus d'expédition de sa marchandise. La domiciliation du titre d'exportation auprès de sa banque n'est pas requise comme c'est le cas pour le titre d'importation. C'est l'exportateur qui doit se charger d'apurer directement son dossier d'exportation auprès de l'Office des Changes.

1. Souscription du titre d'exportation : (voir exercice 2)

Il existe 2 catégories de titre d'exportation : l'engagement de change et la licence d'exportation.

- **Engagement de change :** Il est souscrit par l'exportateur lorsque celui-ci désire exporter des marchandises non soumis à autorisation. Il est établi en 3 exemplaires et présenté au bureau de douane concerné à l'appui de la déclaration d'exportation des marchandises correspondantes.
- **Licence d'exportation :** Ce titre est souscrit pour toute exportation de marchandises d'origine marocaine soumises à des restrictions quantitatives. Il est établi en 4 exemplaires et sa durée de validité est de 3 mois à compter de la date de visa par le Ministère du Commerce Extérieur.

En souscrivant un titre d'exportation, l'exportateur marocain s'engage à rapatrier dans les délais réglementaires le produit de vente de sa marchandise exportée. Il dispose d'un délai maximum de 120 jours, à compter de la date d'expédition, pour procéder au rapatriement des devises. Le principe étant d'encaisser la créance dans un délai d'un mois à compter de la date d'exigibilité du paiement. Toutefois, pour des raisons de compétitivité commerciale, des délais supérieurs à 120 jours, allant parfois jusqu'à 5 ans, peuvent être accordés par l'Office des Changes, à condition bien entendu d'en formuler préalablement la demande.

2. Commission d'exportation :

L'exportateur marocain est autorisé à verser une rémunération à un commissionnaire établi à l'étranger, représentant ou courtier, sous réserve, d'une part que cette commission soit prévue dans un contrat général ou particulier et, d'autre part, que la facture d'exportation soit effectivement réglée.

À compter de juillet 1988, le taux de cette commission a été porté à 10%, et délégation a été accordée aux banques pour en effectuer le transfert sans autorisation préalable de l'Office des Changes.

3. Dotation pour frais de promotion des exportations :

Tout exportateur marocain bénéficie d'une dotation annuelle globale en devise, dénommée « **dotation de promotion des exportations** » correspondant à 20% du chiffre d'affaires effectivement rapatrié.

Cette dotation peut être utilisée pour faire face aux frais de prospection commerciale (dotation journalière dé plafonnée en billets de banque étrangers ou carte internationale à l'étranger affectée d'un plafond fixé à l'avance), de fonctionnement de bureau de représentation et de publicité à l'étranger.

Depuis juin 1989, l'exportateur marocain a été autorisé à ouvrir auprès de sa banque un compte intitulé « **compte exportateur en DH convertibles** » pouvant être alimenté au fur et à mesure des rapatriements à hauteur de 20% de la contre-valeur en DH des devises cédées. Les fonds qui y sont affectés revêtent un caractère transférable et peuvent être utilisés par l'exportateur dans le cadre de sa dotation globale en devises.

Les exportateurs marocains ont été aussi autorisés à ouvrir auprès de leur banque des « **comptes en devises** » alimentés directement en devises dans la limite des 20 % du chiffre d'affaires rapatrié.

4. L'apurement des dossiers exportations :

4.1. Définition :

C'est le fait de vérifier que l'exportateur a justifié à l'Office des Changes le rapatriement au Maroc des produits de ses exportations.

4.2. Formes d'apurement :

Il existe 2 formes d'apurement des dossiers d'exportation.

a) Apurement par rapatriement global des fonds : Il s'agit de justifier le rapatriement principalement par les formules bancaires et accessoirement par les bordereaux de change et les avis de crédit.

La formule bancaire : Elle montre que les fonds sont cédés au système bancaire marocain et que l'exportateur a reçu la contre-valeur en dirhams de la créance en devises. A cet effet, la banque adresse à l'exportateur un avis de crédit de compte.

Le bordereau de change : Il peut être accepté comme pièce d'apurement en devises à condition qu'il soit nominatif et qu'il indique la nature de l'opération. On recourt à ce document lorsque l'exportateur marocain a été payé en espèces.

C'est le cas par exemple si l'exportateur se déplace dans le pays de son client et qu'il encaisse sur place les billets de banque ; ces billets doivent être échangés auprès de la banque de l'exportateur au Maroc laquelle remet un bordereau de change en contrepartie.

L'avis de crédit : Il indique que le compte de l'exportateur a été crédité de la contre-valeur en dirhams de la créance en devises. Il peut être accepté comme pièce justificative.

b) Apurement complémentaire : Il se fait sur la base des autorisations accordées par l'Office des Changes pour certaines opérations spécifiques comme les réductions de prix, les retards de livraison et la compensation.

Exemple de réduction de prix : Pour une marchandise valant 1.000 USD, le client étranger a constaté un défaut de fabrication sur un lot de 300 USD. Dans ce cas, le règlement portera uniquement sur 700 USD (1000 – 300).

Exemple de retard de livraison : Il a été convenu que la livraison des marchandises devait intervenir au cours du mois de Juin. Pour des raisons de grèves des transporteurs routiers en France, la marchandise a du être bloquée. Elle a été livrée au client avec 10 jours de retard. Le contrat commercial prévoit pour chaque jour de retard une pénalité de 1 % du montant total. Si ce montant est de 1.000 EURO alors la pénalité sera de 100 EURO et le rapatriement final sera donc de $1.000 - 100 = 900$ EURO.

Exemple de compensation : L'exportateur marocain vend à son client français une marchandise pour une valeur de 100 EURO. Il a en même une dette envers ce client de 80 EURO.

Selon le règlement des changes, il faut payer la dette séparément puis rapatrier le montant de l'exportation. Or, les 2 parties ont convenu de compenser l'opération « exportation » par l'opération « importation » c'est-à-dire $100 - 80 = 20$ EURO.

Le rapatriement se fera à hauteur de 20 EURO à justifier par une formule bancaire. Cette opération est soumise à une autorisation de l'Office des Changes pour le non rapatriement des 80 FRF.

Ces 3 opérations constituent l'élément principal de l'apurement d'un dossier.

CHAPITRE 2 : LES DIFFERENTES FORMES DE TECHNIQUES DE PAIEMENT AU NIVEAU INTERNATIONAL

SECTION 1 : LE PAIEMENT PAR AVANCE :

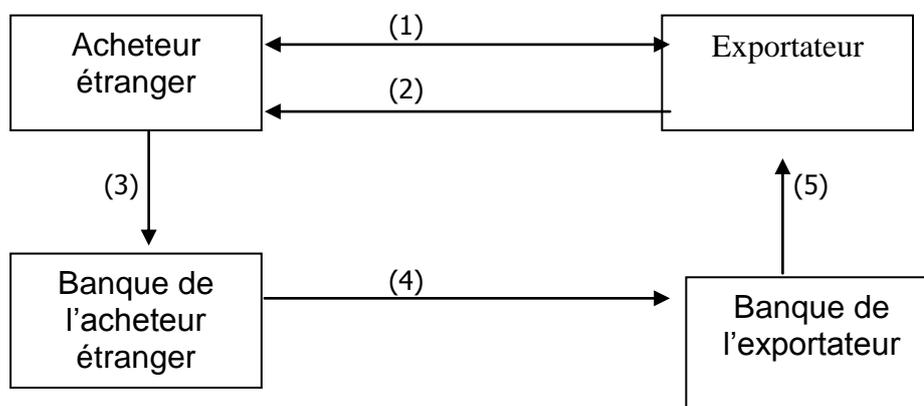
Le paiement par avance élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur. Il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commercial. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risques.

La pratique d'acomptes à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non-paiement.

SECTION 2 L'ENCAISSEMENT SIMPLE :

Désigné également par les termes « transfert simple » ou « paiement simple », ce mode de règlement est utilisé par des partenaires qui se connaissent de longue date. Il ne s'agit pas à proprement parler d'une technique particulière. On désigne sous cette expression les opérations d'encaissement dans lesquelles le règlement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations.

Le règlement étant réalisé à l'initiative de l'acheteur, ce mode de paiement peut être utilisé lorsque les partenaires se connaissent. Il est néanmoins conseillé dans ce cas au vendeur de souscrire une assurance-crédit qui lui garantit une indemnisation en cas d'incident de règlement.



- (1) Contrat commercial
- (2) Expédition des marchandises et envoi des documents
- (3) Ordre de paiement (chèque, virement, lettre de change)
- (4) Paiement
- (5) Avis de crédit

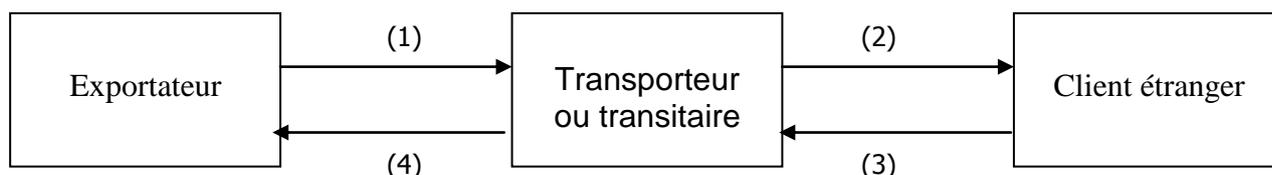
SECTION 3 : LE CONTRE-REMBOURSEMENT :

Cette technique de paiement donne au transporteur final (ou au transitaire) de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. En effet, c'est lui qui assure l'encaissement du prix et de son rapatriement moyennant une rémunération (entre 2 et 5 % du montant facturé).

Cette technique de règlement est d'utilisation très limitée. Elle n'est utilisable que lorsque :

- l'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise
- les expéditions sont des colis de faible valeur monétaire.

Cette technique est utilisée dans le cadre de vente par correspondance à des particuliers.



- (1) Remise des marchandises au transporteur ou au transitaire (avec les documents)
- (2) Remise des marchandises et des documents au client étranger
- (3) Réception d'un chèque de règlement (ou de la traite acceptée par le client étranger)
- (4) Remise du chèque ou de la traite acceptée à l'exportateur.

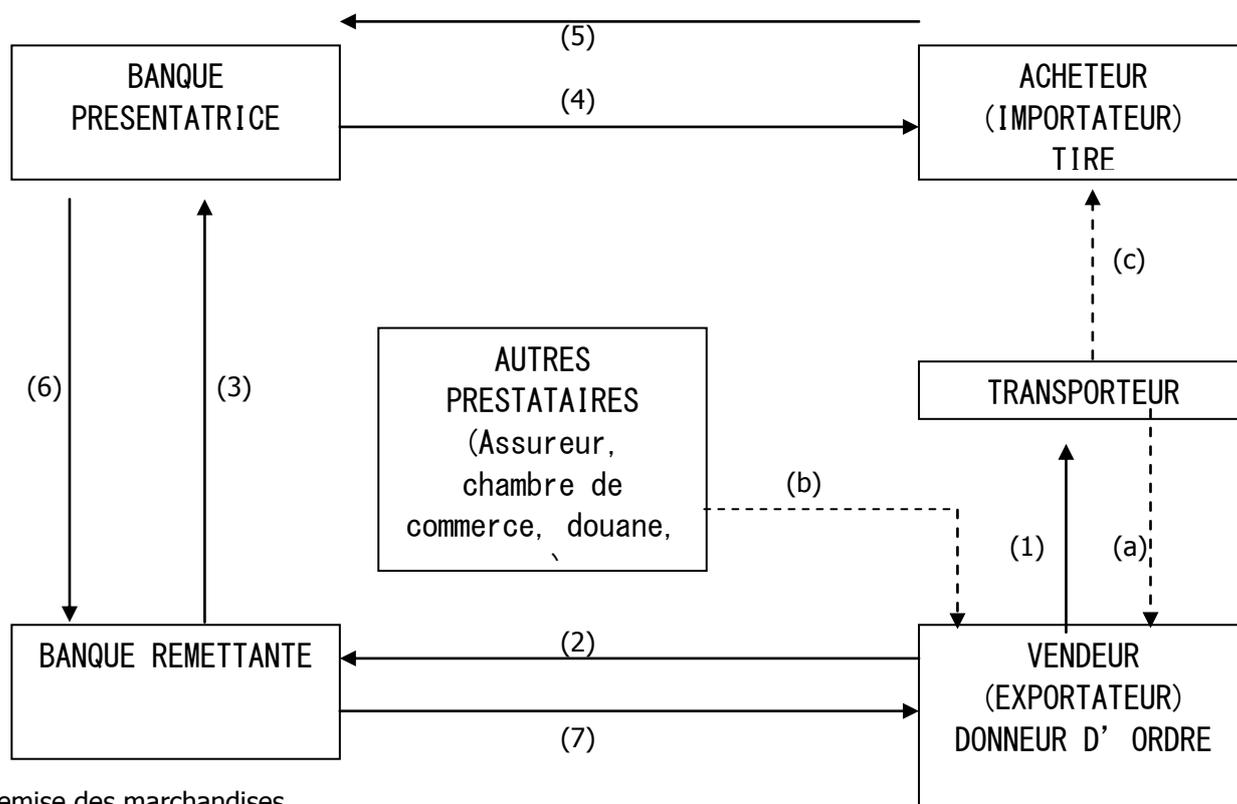
SECTION 4 : LA REMISE DOCUMENTAIRE (OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE) :

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant à l'étranger, le règlement ou l'acceptation de l'acheteur, au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

Cette opération obéit, sauf convention expresse, aux « règles et usances uniformes relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de commerce internationale (Publication n° 322).

Dans le cadre d'une remise documentaire interviennent les parties suivantes :

- **le remettant ou donneur d'ordre** : Il s'agit de **l'exportateur** qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.
- **la banque remettante** : Il s'agit de **la banque de l'exportateur**. C'est celle à qui le donneur d'ordre confie l'opération d'encaissement. Elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant. Ce correspondant se chargera de l'encaissement dans le pays de l'importateur suivant des instructions portées sur l'ordre d'encaissement remis par l'exportateur.
- **la banque présentatrice** : Il s'agit de **la banque chargée de l'encaissement** : c'est un **correspondant** de la banque de l'exportateur dans le pays de l'importateur. Elle effectue la présentation des documents à l'acheteur.
- **le tiré** : Il s'agit de **l'acheteur**. Il paye le montant au comptant ou accepte un effet de commerce. Il reçoit en contrepartie les documents qui lui permettront de retirer la marchandise et de la dédouaner.
- **« D/P »** : Documents contre paiement (en anglais : « CAD » Cash Against Documents). L'ordre d'encaissement précise que les documents (facture, liste de colisage, titre de transport, éventuellement le certificat d'assurance, certificat d'origine) ne seront remis au tiré que contre le paiement de la marchandise.
- **« D/A »** : Documents contre acceptation. L'ordre d'encaissement précise que les documents ne seront remis au tiré que contre acceptation d'une traite tiré sur lui et payable à une échéance ultérieure.
- **« Avis de sort »** : Informations envoyées par la banque présentatrice sur le sort réservé à la remise (paiement ou acceptation ; non-paiement ou non-acceptation).



- (1) Remise des marchandises
 - a) Document d'expédition
 - b) Autres documents
 - c) Expédition des marchandises
- (2) Remises des documents, de la lettre d'instructions, et éventuellement de la traite
- (3) Transmission du dossier documentaire
- (4) Présentation du dossier documentaire
- (5) Paiement ou acceptation
- (6) Transmission du règlement ou retour de la traite acceptée

(7) Transmission du règlement ou retour de la traite acceptée

On remarquera que dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs. Elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients. La remise documentaire peut se réaliser selon deux formes :

Documents contre paiement (D/P)	Documents contre acceptation (D/A)
La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur, qui reste cependant soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers (il peut y avoir plusieurs traites). Cette formule n'offre pas de garantie au vendeur, plus que le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite avalisée par la banque présentatrice ou par une autre banque.

La remise documentaire est en général utilisée par les exportateurs :

- lorsqu'ils connaissent suffisamment leur acheteur ;
- lorsque la situation politique, économique et monétaire du pays de l'acheteur est stable ;
- lorsque la marchandise peut être revendue facilement sur place en cas de désistement de l'acheteur. L'importateur y trouve également des avantages :
- c'est un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- il offre, de ce point de vue, pratiquement les mêmes garanties ;
- il lui est possible, dans certains cas, d'inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

SECTION 4 : LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE :

1. DÉFINITION :

Selon l'article 2 des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire : « les expressions crédit(s) documentaire(s) et lettre(s) de crédit qualifient tout arrangement, quelle qu'en soit la dénomination ou la description, en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte :

- est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre, ou de payer ou accepter des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire, ou
- autorise une autre banque à effectuer ledit paiement, ou à accepter le(s)dit(s) effet(s) de commerce (traite(s)), ou
- autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit soient respectés (...).».

2. LES INTERVENANTS DANS LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE :

Dans cet arrangement interviennent les parties suivantes:

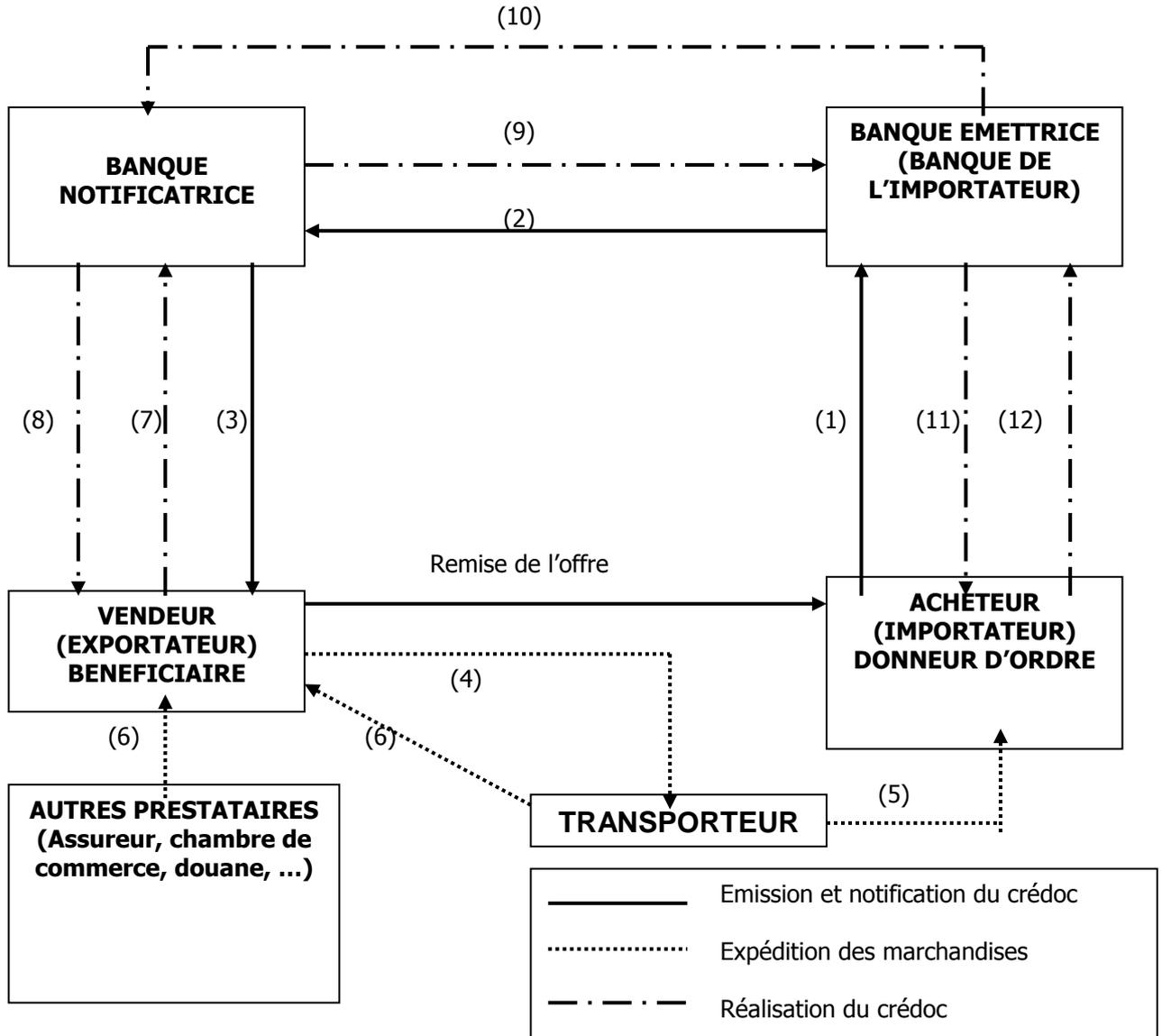
- **le donneur d'ordre** : c'est le destinataire de la marchandise (acheteur) qui charge une banque de son choix pour s'engager en son lieu et place.
- **la banque émettrice** : c'est la banque chargée par le donneur d'ordre de s'engager à effectuer le paiement à vue ou à terme, au bénéficiaire soit directement (cas de la lettre de crédit), soit par l'intermédiaire d'une autre banque dite banque notificatrice, dans le strict respect des instructions données.
- **la banque notificatrice** : c'est la banque mandatée par la banque émettrice, de sa propre initiative ou à la demande du donneur d'ordre, pour aviser le bénéficiaire des termes du crédit documentaire.
- **le bénéficiaire** : c'est le vendeur en faveur de qui le crédit est ouvert, et qui doit en contrepartie du bénéfice du paiement, satisfaire aux conditions stipulées au contrat.

3. FORMES D'UTILISATION (OU DE RÉALISATION OU DE PAIEMENT) :

On distingue **3 modalités de réalisation** du crédit documentaire :

- **le paiement à vue** : Dans ce cas, le règlement est effectué au bénéficiaire contre présentation par lui des documents conformes.
- **le paiement à terme** : 2 peuvent se présenter:
 - **Paiement contre acceptation** d'une traite à la remise des documents conformes; l'acceptation de la traite peut être effectuée soit par la banque notificatrice, soit par la banque émettrice, soit par le donneur d'ordre.
 - **Paiement différé** qui constitue un engagement de paiement à une échéance convenue, non matérialisée par l'émission d'une lettre de change.
- **le paiement par négociation** : Cette modalité, propre essentiellement à la lettre de crédit, se traduit par l'escompte de la créance représentée par les documents et ce, **sauf bonne fin**.

Schéma du crédit documentaire irrévocable et confirmé



- (1) L'importateur (donneur d'ordre) après avoir reçu l'offre de son fournisseur s'adresse à sa banque pour lui demander d'ouvrir le crédit documentaire : c'est la demande d'ouverture. Cette demande indique notamment les documents que l'importateur exige de l'exportateur (factures, documents de transports, liste de colisage, certificat d'origine, ...). La banque émettrice, après avoir examiné la situation de client, ouvre le crédit documentaire. En fait, cet importateur bénéficie d'une ligne de crédit documentaire. Si le montant du crédit documentaire à ouvrir dépasse le plafond de la ligne, la banque émettrice va demander à son client de provisionner son compte à hauteur du montant manquant¹¹.

¹¹ Le crédit documentaire est un crédit par signature. Il se caractérise par un montant plafonné pour lequel la banque émettrice est prête à s'engager pour le compte de son client.

- (2) La banque émettrice transmet l'ouverture à une banque, appelée banque notificatrice, située dans le pays du vendeur (il peut s'agir de la propre banque du vendeur) en lui demandant de notifier ce crédit au vendeur (l'ouverture transite en général par la banque correspondante de la banque émettrice). Le SWIFT (ou courrier ou télex) d'émission reprend les éléments de l'ouverture auxquelles s'ajoutent des éléments relatifs au mode de remboursement entre les 2 banques.
- (3) La banque notificatrice notifie le crédit documentaire au vendeur en ajoutant ou non sa confirmation¹². Dans le cadre de cette notification, la banque notificatrice adresse une lettre de notification au vendeur (le bénéficiaire) accompagnée d'une copie de l'ouverture du crédit. Cette lettre doit comporter les 3 éléments suivants :
- des précisions sur la confirmation ou la non confirmation du crédit (s'agit-il d'un crédit irrévocable confirmé ou d'un crédit irrévocable);
 - une invitation donnée au vendeur de se conformer aux conditions du crédit;
 - une invitation donnée au vendeur de contacter dans les plus brefs délais l'acheteur en cas de désaccord sur les conditions d'utilisation du crédit.
- (4) Après avoir reçu la lettre de notification, le vendeur doit vérifier son contenu et s'assurer de sa concordance avec l'accord passé avec son client étranger avant de remettre les marchandises au transporteur¹³. Deux situations sont alors à envisager :
- Première situation : Concordance avec l'accord : Le vendeur va alors remettre la marchandise au transporteur pour son acheminement vers le pays de l'acheteur.
 - Deuxième situation : Pas de concordance avec l'accord : Le vendeur va alors adresser un fax ou un télex à l'acheteur en lui demandant de rectifier les éléments erronés de la demande d'ouverture. Il ne remettra la marchandise au transporteur pour son acheminement vers le pays de l'acheteur qu'après avoir reçu une nouvelle lettre de notification dans laquelle il est informé des changements apportés à l'ouverture du crédit documentaire.
- (5) Les marchandises sont acheminées vers le pays de l'acheteur par le transporteur international.
- (6) L'exportateur récupère l'ensemble des documents qui lui sont demandés par l'importateur conformément à l'ouverture du crédit documentaire.
- (7) Après s'être assurée de la conformité des documents, le vendeur les présente dans les délais (délai de présentation des documents¹⁴ précisés dans l'ouverture du crédit documentaire) à la banque notificatrice.
- (8) La banque notificatrice réceptionne les documents. Après vérification détaillée ou non détaillée¹⁵ (selon la forme du crédit documentaire), elle paie, accepte ou négocie selon les conditions de réalisation du crédit documentaire précisées dans l'ouverture du crédit documentaire.

Que se passera-t-il si le client désire ouvrir un crédit documentaire pour un montant dépassant le plafond ? A titre d'exemple, un importateur bénéficiant d'une ligne de crédit documentaire caractérisée par un plafond de 2.000.000 MAD désire ouvrir un crédit documentaire pour un montant de 2.500.000 MAD.

La banque émettrice peut adopter 2 positions :

- demander à son client de provisionner le compte pour 500.000 MAD
- accorder à son client une « rallonge » de crédit pour les 500.000 MAD à la suite d'une décision « exceptionnelle » du comité de crédit.

¹² Il faut savoir que la confirmation n'est pas automatique. En effet, la banque sollicitée pour ajouter sa confirmation doit obligatoirement analyser le risque sur la banque émettrice et sur le pays de résidence de cette dernière.

¹³ L'expédition de la marchandise doit être réalisée avant la date limite d'expédition, date précisée par l'ouverture du crédit documentaire. Selon les règles régissant le crédit documentaire, la date limite d'expédition est la date d'émission du document de transport, date considérée comme date d'expédition. Par expédition, il faut entendre la mise à bord de la marchandise, l'envoi ou la prise en charge. Si le document de transport comporte plusieurs dates, c'est la date postérieure qui est retenue comme date d'émission du document ou date d'expédition.

¹⁴ A défaut de précision de la date de présentation des documents, le vendeur se doit de présenter les documents dans un délai ne dépassant pas 21 jours à compter de la date d'expédition. Les documents ne doivent pas être présentés après la date d'expiration du crédit.

¹⁵ La banque qui réceptionne les documents effectue un examen de ceux-ci en tenant compte de deux préceptes fondamentaux du crédit documentaire :

- l'autonomie de l'engagement bancaire à l'égard du contrat commercial,
- la séparation des marchandises et des documents.

En d'autres termes, la banque se limite à vérifier que les documents sont conformes en apparence à ceux exigés par l'acheteur et définis par le crédit. Selon l'article 13 alinéa b, la banque dispose d'un délai raisonnable ne dépassant pas 5 jours ouvrés à compter de la date de réception des documents pour analyser ces derniers. Deux cas de figures peuvent alors se présenter :

- (9) Les documents sont transmis à la banque émettrice pour que cette dernière puisse les remettre au donneur d'ordre en vue de lui permettre de récupérer ses marchandises auprès du transporteur (échange document de transport contre bon à délivrer ou note de livraison).
- (10) La banque notificatrice rembourse la banque émettrice conformément aux indications fournies lors de la phase d'émission.
- (11) Les documents sont remis par la banque émettrice au donneur d'ordre.
- (12) L'importateur rembourse sa banque.

4. PARTICULARITÉ ESSENTIELLE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE : LE FORMALISME DOCUMENTAIRE :

Le crédit documentaire se caractérise par **le formalisme documentaire**. Cela veut dire que la banque engagée (ou les 2 banques engagées) de payer le bénéficiaire s'intéresse(ent) uniquement à la conformité des documents indépendamment du respect des conditions du contrat commercial. En d'autres termes, si les documents sont conformes alors que les marchandises ne correspondent à celles commandées par l'acheteur (donneur d'ordre), le banquier est dans l'obligation de payer le bénéficiaire.

5. FORMES, VARIANTES ET FORMES PARTICULIÈRES DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE :

5.1. Le crédit documentaire irrévocable : Ce crédit est un engagement ferme que prend la banque émettrice de procéder au paiement ou d'accepter des effets en faveur d'un vendeur résidant à l'étranger. Ce crédit est toujours assorti de conditions de réalisation (ces conditions sont les instructions de l'acheteur) auxquelles le vendeur doit se conformer ainsi qu'une date limite de validité - la période au cours de laquelle aucune modification ou annulation ne peut intervenir sans le consentement du bénéficiaire du crédit - La procédure relative à ce crédit est la suivante : la banque émettrice charge une autre banque (son correspondant installé dans le pays du vendeur) de notifier le crédit au bénéficiaire (le vendeur). Cette dernière banque est appelée « banque notificatrice » peut confirmer le crédit en faveur du vendeur (si la confirmation lui est demandée) ou ne pas confirmer. 2 cas de figures: le crédit irrévocable non confirmé et le crédit irrévocable confirmé.

- **Le crédit irrévocable non confirmé :** Dans ce cas, la banque notificatrice ne joue qu'un rôle d'intermédiaire en transmettant au vendeur les conditions de réalisation du crédit puis à la banque émettrice les documents relatifs à l'expédition. La banque émettrice est quant à elle engagée fermement.
- **Le crédit irrévocable confirmé :** Il s'agit du mode de paiement le plus utilisé actuellement au niveau du commerce extérieur marocain. Ce crédit engage à la fois la banque émettrice et la banque notificatrice. Par sa confirmation, cette dernière est en effet tenue au même titre que la banque émettrice d'effectuer le paiement ou d'accepter les effets remis par le vendeur lorsque les conditions du crédit sont respectées.

5.2. Les variantes du crédit documentaire : Avec une terminologie différente, d'autres variantes du crédit documentaire existent et sont utilisées dans les pays anglo-saxons.

a) La lettre de crédit commerciale : C'est un engagement par lequel la banque de l'acheteur (banque émettrice) s'engage à payer le vendeur, ou à rembourser toute autre banque qui aurait payé ce dernier, contre remise des documents prouvant qu'il a rempli ces obligations. Cette définition est apparemment identique à celle du crédit documentaire. La différence réside toutefois en ce que la lettre de crédit commerciale n'est pas régie par les règles et usances uniformes de la Chambre de commerce internationale. L'exportateur qui reçoit directement un tel document a intérêt à se rapprocher de son banquier, afin de contrôler la notoriété de la banque émettrice, et l'apparente authenticité du document.

Par ailleurs, la lettre de crédit commerciale est en principe réalisable auprès de toute banque, à condition toutefois que la banque émettrice soit de premier rang. Cette particularité en fait une technique plus souple que le crédit documentaire. Elle peut être confirmée par une banque : elle offre alors les mêmes garanties que le crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette technique de paiement est cependant d'une utilisation très rare.

-
- les documents sont reconnus conformes par la banque chargée de réaliser le crédit et le vendeur sera alors payé,
 - les documents ne sont pas reconnus conformes et le vendeur ne sera pas payé (à moins qu'il parvienne à régulariser les irrégularités dans les délais impartis ou si l'acheteur autorise le paiement après avoir présenté à la banque émettrice une lettre de levée des réserves).

b) La lettre de crédit stand-by : La lettre de crédit stand-by n'est pas une technique de règlement. C'est une garantie donnée par une banque. Cette dernière s'engage à payer le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur. À la différence du crédit documentaire, le vendeur est donc ici en possession d'une garantie qui ne sera mise en œuvre qu'en cas de non-paiement de l'acheteur. Cette garantie est donnée jusqu'à concurrence d'un certain montant, et pour une certaine durée, d'où son nom. Bien qu'étant de nature fondamentalement différente, la lettre de crédit stand-by est soumise aux mêmes règles et usances uniformes que ce dernier.

5.3. Les formes particulières du crédit documentaire :

a) Le crédit documentaire « revolving » : C'est un crédit qui se renouvelle pour son montant initial, selon ou non une périodicité déterminée et autant de fois que prévu dans le libellé du crédit de base. Il répond aux besoins des partenaires qui ont des relations commerciales permanentes et suivies. Il existe 2 types de crédits « revolving »:

- le crédit « revolving » cumulatif : Dans ce cas, les montants non utilisés peuvent être réintégrés dans les tranches suivantes.
- le crédit « revolving » non cumulatif : Dans ce cas, les montants non utilisés ne peuvent pas être réintégrés dans les tranches suivantes.

b) Le crédit documentaire transférable : Il s'agit d'un crédit qui permet au bénéficiaire de charger sa banque de transférer partiellement ou totalement ledit crédit en faveur d'un autre bénéficiaire. Elle est utilisée principalement par les négociants internationaux.

c) Le crédit documentaire « back to back » : Il est aussi appelé « crédit endossé » ou « crédit dos à dos ». Il s'agit d'un crédit documentaire ouvert sur ordre du bénéficiaire d'un premier crédit de base. Ce dernier sert de support au second crédit. En principe, il y a indépendance juridique entre les deux crédits. Cependant, la banque émettrice du second crédit adossera son engagement sur le premier crédit dit « crédit maître » en veillant à ce que celui-ci reste en force pendant toute la durée nécessaire à la réalisation du second crédit. Ce type de crédit est souvent utilisé lorsque l'exportateur recourt à un sous-traitant.

d) Le crédit documentaire « red clause » : L'insertion de cette clause dans un crédit documentaire offre au bénéficiaire la possibilité d'obtenir une avance partielle ou totale du montant du crédit. Le remboursement de la « red clause » dépend donc de la présentation des documents conformes par le bénéficiaire dans les délais du crédit.

3°) Les formes particulières du crédit documentaire :

a) Le crédit documentaire « revolving » : C'est un crédit qui se renouvelle pour son montant initial, selon ou non une périodicité déterminée et autant de fois que prévu dans le libellé du crédit de base. Il répond aux besoins des partenaires qui ont des relations commerciales permanentes et suivies. Il existe 2 types de crédits « revolving »:

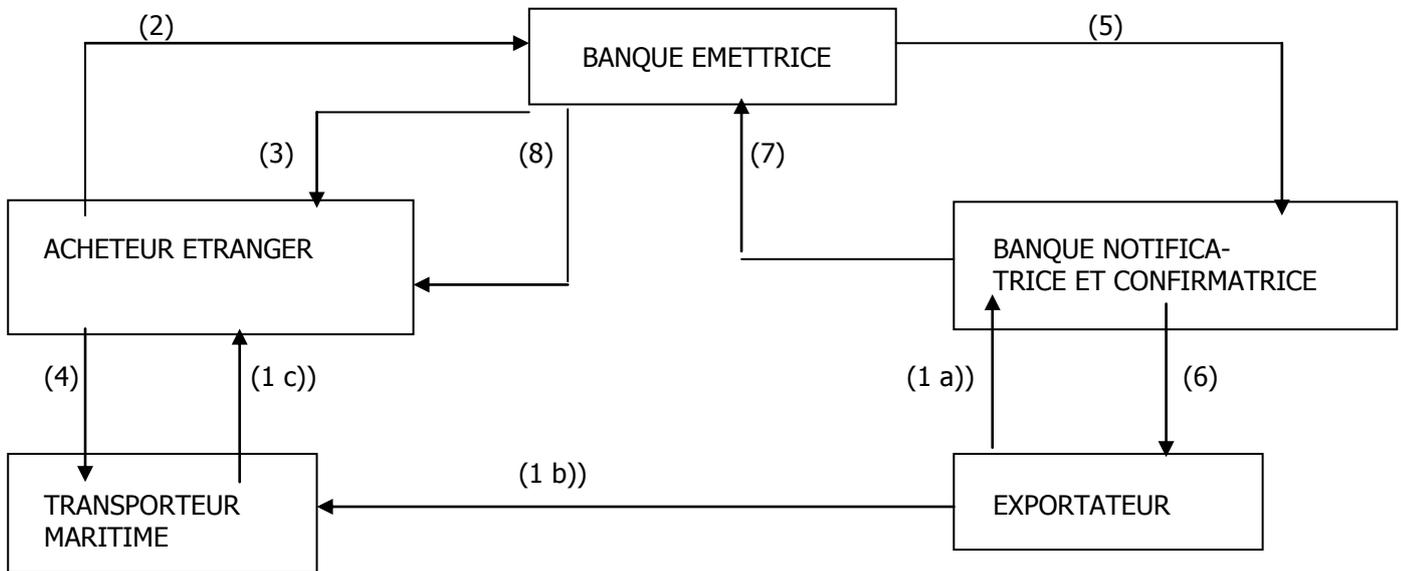
- le crédit « revolving » cumulatif : Dans ce cas, les montants non utilisés peuvent être réintégrés dans les tranches suivantes.
- le crédit « revolving » non cumulatif : Dans ce cas, les montants non utilisés ne peuvent pas être réintégrés dans les tranches suivantes.

b) Le crédit documentaire transférable : Il s'agit d'un crédit qui permet au bénéficiaire de charger sa banque de transférer partiellement ou totalement ledit crédit en faveur d'un autre bénéficiaire. Elle est utilisée principalement par les négociants internationaux.

c) Le crédit documentaire « back to back » : Il est aussi appelé « crédit endossé » ou « crédit dos à dos ». Il s'agit d'un crédit documentaire ouvert sur ordre du bénéficiaire d'un premier crédit de base. Ce dernier sert de support au second crédit. En principe, il y a indépendance juridique entre les deux crédits. Cependant, la banque émettrice du second crédit adossera son engagement sur le premier crédit dit « crédit maître » en veillant à ce que celui-ci reste en force pendant toute la durée nécessaire à la réalisation du second crédit. Ce type de crédit est souvent utilisé lorsque l'exportateur recourt à un sous-traitant.

d) Le crédit documentaire « red clause » : L'insertion de cette clause dans un crédit documentaire offre au bénéficiaire la possibilité d'obtenir une avance partielle ou totale du montant du crédit. Le remboursement de la « red clause » dépend donc de la présentation des documents conformes par le bénéficiaire dans les délais du crédit.

Schéma pratique de l'opération (souvent utilisé par les importateurs marocains) :



L'acheteur étranger, au niveau de la demande d'ouverture, demande un jeu de connaissement -1 (un exemplaire original). Il se met d'accord avec l'exportateur de recevoir les mêmes documents que ceux qu'il a demandé lors de l'ouverture du crédit dans un pli cartable.

Phase 1 a) : Le vendeur remet les documents à la banque notificatrice et confirmatrice

Phase 1 b) : Le vendeur remet les mêmes documents au transporteur maritime lequel doit les remettre à l'acheteur à son arrivée au port de destination

Phase 1 c) : Le transporteur maritime remet les documents à l'acheteur à son arrivée au port de destination

Phase 2: L'acheteur étudie les documents. Si ces derniers présentent des irrégularités, il envoie une lettre de levée des réserves à la banque émettrice pour lui permettre de payer le vendeur.

Phase 3: La banque émettrice endosse le connaissement maritime en faveur de l'acheteur.

Phase 4: L'acheteur récupère les marchandises auprès du transporteur contre le connaissement endossé.

Phase 5: La banque émettrice autorise la banque notificatrice et confirmatrice de payer le vendeur.

Phase 6: La banque notificatrice et confirmatrice paie le vendeur.

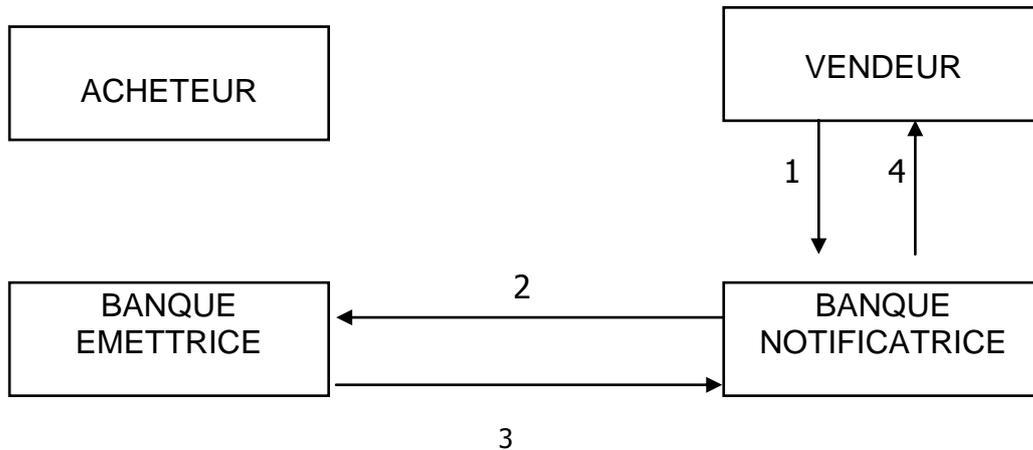
Phase 7: La banque notificatrice et confirmatrice remet les documents à la banque émettrice.

Phase 8 : La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.

7. La réalisation du crédit documentaire :

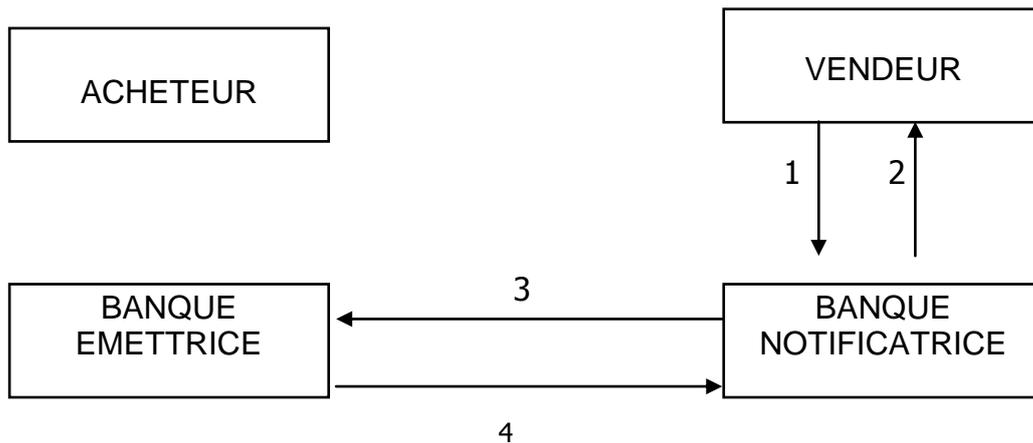
1°) Cas du paiement à vue :

a) Cas d'un crédit documentaire non confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque notificatrice les documents demandés dans le crédit.
2. Après vérification, les documents sont envoyés à la banque émettrice.
3. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds correspondants.
4. Après réception des fonds, la banque notificatrice effectue le virement en faveur du vendeur.

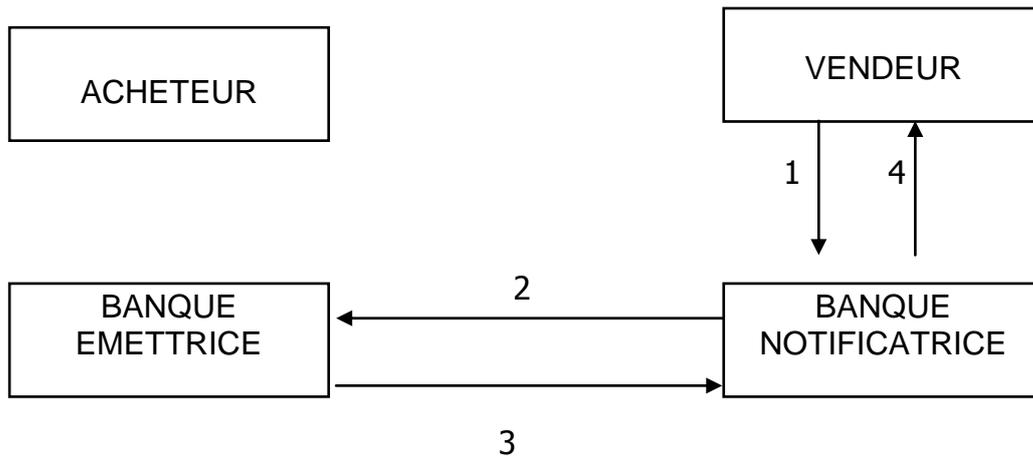
b) Cas d'un crédit documentaire confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque confirmatrice les documents demandés dans le crédit.
2. Après vérification des documents, la banque confirmatrice effectue le paiement.
3. Les documents sont adressés à la banque émettrice.
4. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice effectue le remboursement des fonds à la banque confirmatrice.

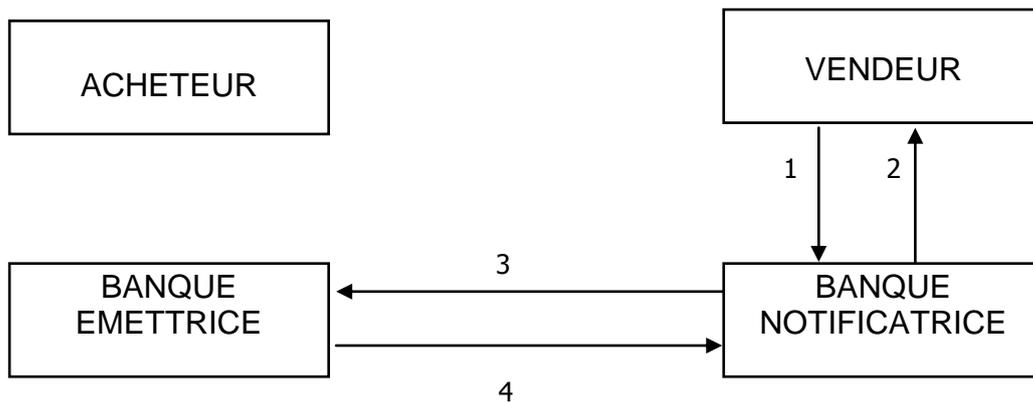
2°) Cas du paiement par acceptation :

a) Cas d'un crédit documentaire non confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque notificatrice les documents demandés dans le crédit avec un traite tirée sur la banque émettrice.
2. Après vérification, les documents et la traite sont envoyés à la banque émettrice.
3. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice avalise la traite.
4. La banque notificatrice transmet au vendeur la traite avalisée par la banque émettrice.

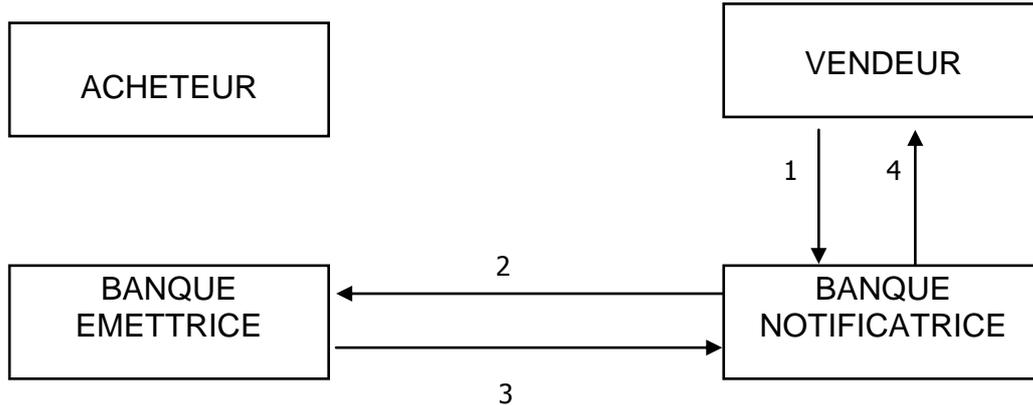
b) Cas d'un crédit documentaire confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque notificatrice les documents demandés dans le crédit avec un traite tirée sur la banque confirmatrice.
2. La banque confirmatrice avalise la traite. Les fonds seront encaissés à l'échéance.
3. Les documents sont adressés à la banque émettrice.
4. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice effectue à l'échéance le remboursement des fonds à la banque confirmatrice.

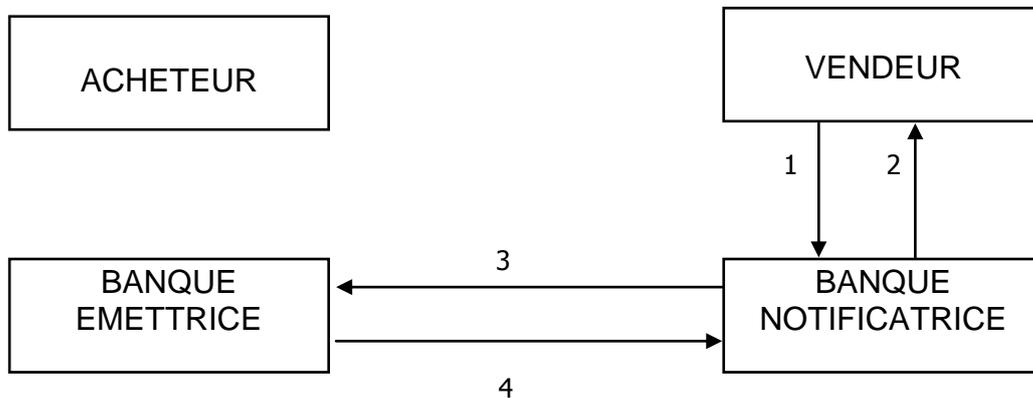
3°) Cas du paiement différé :

a) Cas d'un crédit documentaire non confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque notificatrice les documents demandés dans le crédit.
2. Les documents sont envoyés à la banque émettrice.
3. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice notifie la date de paiement.
4. La banque notificatrice avise le vendeur de la conformité des documents et notifie sous réserve de réception des fonds la date de paiement.

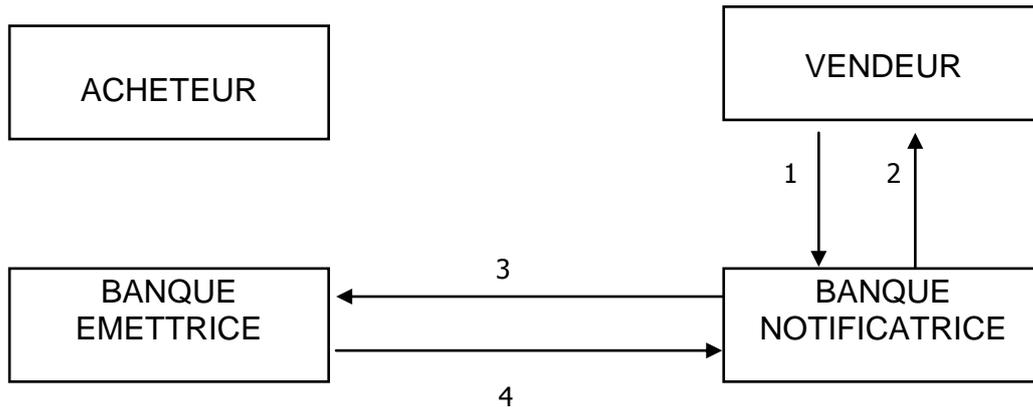
b) Cas d'un crédit documentaire confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque confirmatrice les documents demandés dans le crédit.
2. La banque confirmatrice avise le vendeur de la conformité des documents et confirme la date d'échéance du paiement.
3. Les documents sont adressés à la banque émettrice avec un avis de remboursement à la date d'échéance.
4. Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice notifie à la banque confirmatrice la date de remboursement.

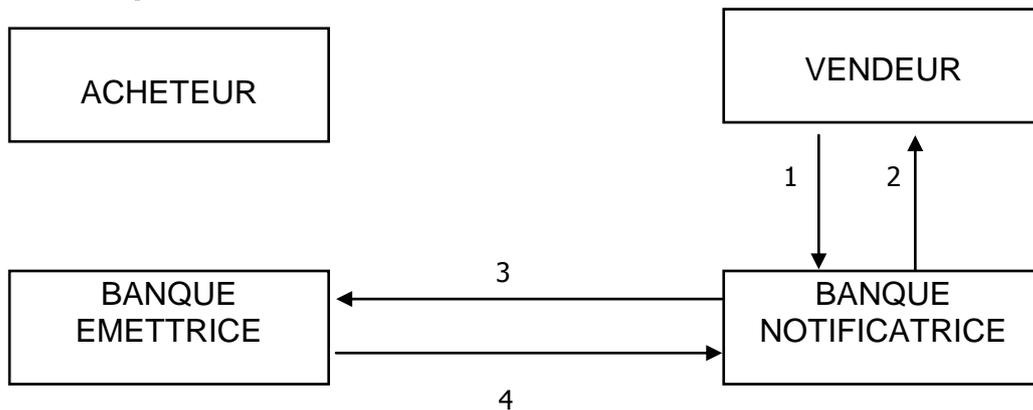
4°) Cas d'un paiement par négociation :

a) Cas d'un crédit documentaire non confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque notificatrice les documents demandés dans le crédit avec un traite tirée sur une banque indiquée.
2. La banque notificatrice escompte **avec possibilité de recours**.
3. La banque notificatrice adresse les documents et la traite à la banque émettrice..
4. La banque émettrice rembourse comme préalablement convenu la banque notificatrice.

b) Cas d'un crédit documentaire confirmé :



1. Le vendeur remet à la banque confirmatrice les documents demandés dans le crédit.
2. La banque notificatrice escompte **sans possibilité de recours contre le bénéficiaire**.
3. La banque notificatrice adresse les documents et la traite à la banque émettrice..
4. La banque émettrice rembourse comme préalablement convenu la banque confirmatrice.

ANNEXE 1 : LE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET NON CONFIRME

CARACTERISTIQUES	INTERVENANTS
<ul style="list-style-type: none"> • Il comporte un engagement ferme de la part de la banque émettrice. • Il ne comporte pas d'engagement de paiement de la banque notificatrice. • Il ne garantit pas le risque politique. • Il garantit le risque commercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur : Il « ouvre » du crédit auprès de sa banque en faveur du vendeur. • La banque émettrice : <ul style="list-style-type: none"> - elle lance l'opération en émettant le crédit ; - elle paie si les documents sont conformes. • La banque notificatrice : <ul style="list-style-type: none"> - elle prévient le bénéficiaire ; - elle examine les documents ; - elle transmet les documents à la banque émettrice ; - elle transmet le paiement dès sa réception. • Le vendeur : <ul style="list-style-type: none"> - il expédie les marchandises ; - il remet les documents demandés à la banque notificatrice ; - il reçoit le paiement.

ANNEXE 2 : LE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME

CARACTERISTIQUES	INTERVENANTS
<ul style="list-style-type: none"> • Il comporte un engagement ferme de la part de la banque émettrice. • Il comporte engagement ferme de paiement de la banque confirmatrice. • Il garantit le risque politique. • Il garantit le risque commercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur : Il « ouvre » du crédit auprès de sa banque en faveur du vendeur. • La banque émettrice : <ul style="list-style-type: none"> - elle lance l'opération en émettant le crédit ; - elle paie si les documents sont conformes. • La banque confirmatrice : <ul style="list-style-type: none"> - elle prévient le bénéficiaire ; - elle s'engage à payer le montant du crédit si les documents sont conformes. - elle vérifie la conformité des documents que lui remet le vendeur ; - elle effectue le paiement. • Le vendeur : <ul style="list-style-type: none"> - il expédie les marchandises ; - il remet les documents demandés à la banque notificatrice ; - il reçoit le paiement.

ANNEXE 3 : LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY

La loi fédérale américaine interdit aux banques nationales l'émission de garanties. Le système bancaire américain a contourné cette interdiction en émettant des garanties en demandant certains documents pour les faire fonctionner.

1. CARACTERISTIQUES :

a) Définition : La lettre de garantie stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur du vendeur pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non respect des délais de paiement par l'acheteur, le vendeur activera la garantie. La lettre de garantie stand-by est un instrument de sécurité puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli ses obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire.

b) Utilité : 2 cas de figure :

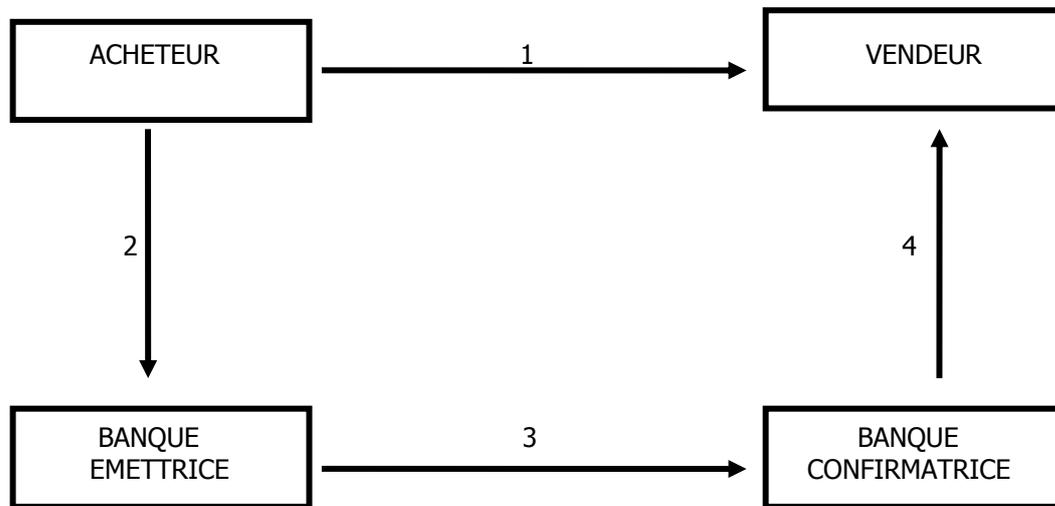
- La lettre de garantie peut être émise en garantie de prestations de services, de remboursements de prêts, de garanties sur marché ou de contre - garanties. Dans ce cas, elles sont appelées **stand-by d'indemnisation**.
- La lettre de garantie peut être émise en faveur de l'acheteur ou d'une banque pour des opérations commerciales ou le paiement de remises documentaire. Elles sont appelées **stand-by de paiement**.

c) Mise en place : La banque émettrice de la lettre peut refuser de l'émettre si elle juge que son client ne pourra pas honorer le paiement si cette garantie est activée. Elle peut obliger son client à bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds correspondants. Elle peut aussi demander la constitution de garanties réelles ou personnelles.

d) Cadre juridique : Elle est soumise aux RUU n°500 de la CCI.

e) Forme : Elle est transmissible par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par message SWIFT. Elle doit être irrévocable. Elle peut être confirmée par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.

2. SCHEMA GENERAL D'UNE LETTRE STAND-BY :



1. Le contrat prévoit le paiement à X jours garanti par stand-by.
2. L'acheteur demande l'ouverture de la lettre stand-by.
3. La banque émettrice émet une lettre stand-by.
4. Le vendeur est en possession de la lettre stand-by. Elle sera éventuellement mise en jeu en cas de non paiement.

DEMANDE D'EMISSION D'UNE LETTRE DE CREDIT STAND-BY
A LA LYONNAISE DE BANQUE

Nom et adresse du donneur d'ordre

N° de compte :

D'ordre de nous-mêmes, veuillez établir la lettre de crédit stand-by ci après :

Notre référence :	Auprès de :	en faveur de :
irrévocable irrévocable et confirmé transférable	par câble / courrier	
Date de validité :	Payable à vue : Paiement différé à :	
Délai de mise en jeu : _____ jours de la date contractuelle de règlement		
Montant : _____ en lettre : environ / maximum		

Utilisable contre remise des documents suivants :

- copie de la facture commerciale ;
 - copie de document de transport ;
 - autres documents :
-
- déclaration du bénéficiaire indiquant : « Nous certifions que nous avons rempli nos obligations relatives à la vente des marchandises à notre acheteur _____ objets de notre facture jointe et nous déclarons que nous n'avons reçu le règlement y afférent qui devait nous être effectué à l'échéance du :

Relatif à l'expédition de :

Nous autorisons la remise de documents anciens à l'intérieur du délai de validité de cette lettre de crédit stand-by.

Expéditions partielles autorisées / interdites

Frais hors de France à la charge des bénéficiaires / de nous-mêmes

Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de cette opération, et vous autorisons d'ores et déjà, à débiter notre compte du montant des paiements que vous seriez amenés à effectuer.

Cachet et signature

LYONNAISE DE BANQUE

N/ correspondant dans le pays des bénéficiaires

LYON DEPARTEMENT ETRANGER
TCE P 0755
LG

LETTRE DE CREDIT STAND-BY N°

D'ordre de.....
nous émettons en faveur de.....
notre L/C STAND-BY irrévocable n° LG.....
pour un montant de.....(.....)
utilisable à nos caisses et concernant l'expédition de : (désignation générale de la marchandise) dont les conditions de paiement sont prévues à.....

Nous, LYONNAISE DE BANQUE, Société anonyme au capital de FF. 500.000.000 dont le siège est 8, Rue de la République 69001 LYON, nous engageons par la présente à payer le bénéficiaire faute de règlement de la part de la société.....après remise à nous-mêmes des documents ci-après :

-
-
-
-

- et déclaration du bénéficiaire indiquant :

« Nous certifions que nous avons rempli nos obligations relatives à la vente des marchandises à notre acheteur, objet de notre facture n°..... et nous déclarons que nous n'avons reçu le règlement y afférent qui devait nous être effectué à l'échéance du..... ».

La remise des documents anciens est autorisée à l'intérieur de la validité de cette L/C STAND-BY.
Paiements et expéditions partiels autorisés / interdits.

Date de validité.....

Tout règlement effectué au titre de cette opération en faveur du bénéficiaire implique une réduction a due concurrence du montant de cette L/C STAND-BY.

La présente L/C STAND-BY est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, révision 1993 PUBLICATION 500, C.C.I.

Les frais bancaires hors de France sont à la charge des bénéficiaires.....

Veuillez notifier cette L/C STAND-BY au bénéficiaire sans ajouter votre confirmation.

Après réception des documents à nos guichets, nous vous autoriserons à débiter notre compte dans vos livres.....

Fait à Lyon, le.....

ANNEXE 4 : LE CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSFERABLE

1. CARACTERISTIQUES :

Dans une opération de négoce international, **l'acheteur n'est pas toujours en contact direct avec le fabricant des marchandises.**

Un exportateur peut passer par un intermédiaire, **un courtier** ou un agent pour vendre sa fabrication. Dans ce cas, l'intermédiaire prospecte le marché à ses frais ; il réussit à vendre un produit dont il connaît le fabricant. Il ne peut, faute de moyens financiers, l'acheter pour son compte et le revendre.

Il n'est pas souhaitable que l'acheteur final connaisse l'identité du ou des fabricants, cela évite le risque de commande en direct non commissionnée.

Les banques conscientes de cette réalité ont permis de telles transactions en autorisant le fractionnement du paiement du crédit à plusieurs bénéficiaires, tout en gardant la sécurité attachée au crédit documentaire. Elles ont rendu le crédit transférable.

a) Définition : C'est un crédit documentaire qui permet au premier bénéficiaire d'origine de désigner un bénéficiaire supplémentaire. Le premier bénéficiaire est l'intermédiaire et le bénéficiaire supplémentaire est le fabricant.

b) Mise en place : Il faut pour que lors de l'ouverture du crédit soit mentionnée expressément le qualificatif de transférable. Tout autre qualificatif ne doit pas être utilisé et sera réputé non écrit.

c) Cadre juridique : C'est l'article 48 qui régit le crédit documentaire transférable.

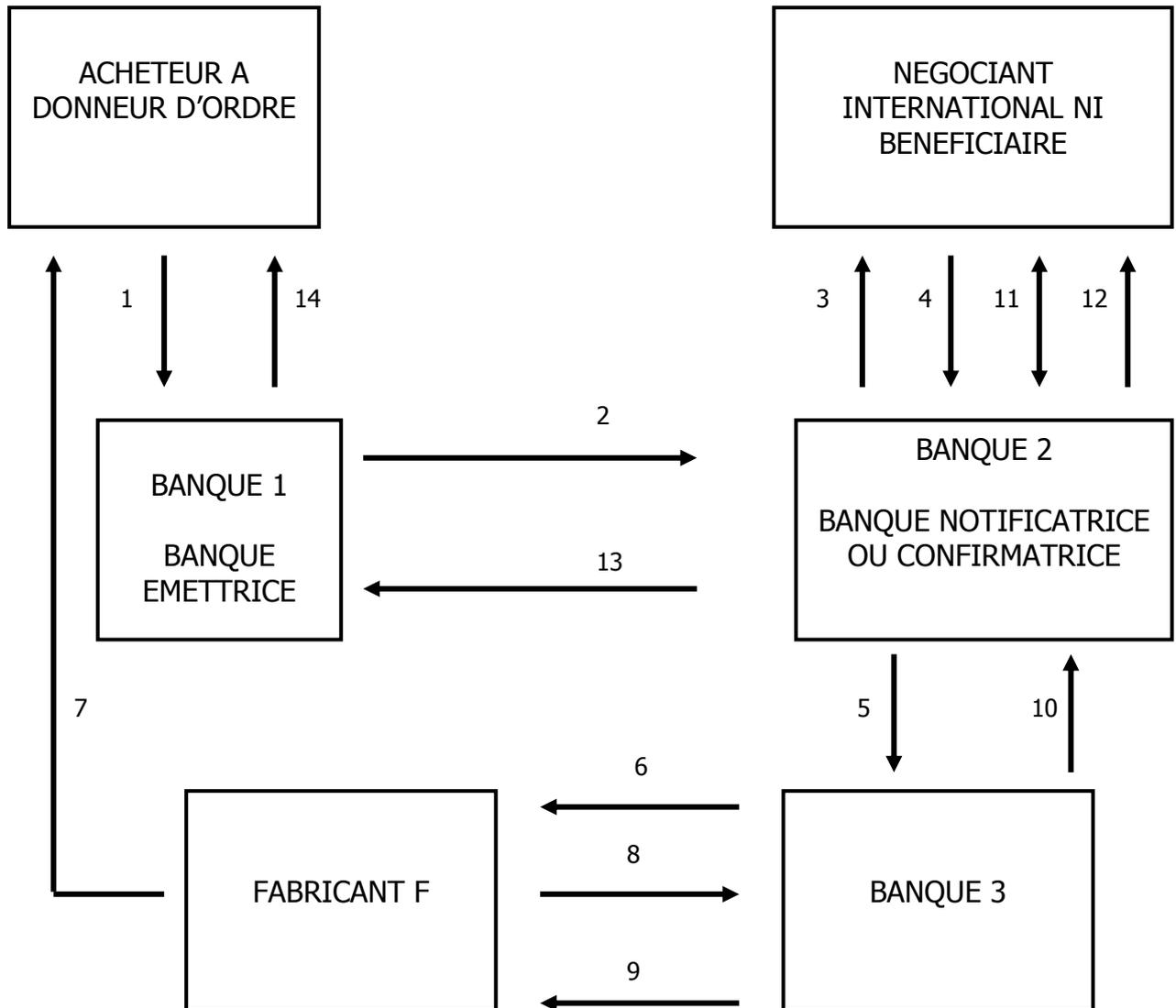
d) Forme : Ce crédit utilise les mêmes imprimés que le crédit documentaire simple dans lequel la rubrique « transférable » est prévue. Dans la pratique, c'est le crédit irrévocable qui sert de support du crédit transférable. De ce fait, le crédit transférable peut être confirmé et les expéditions partielles autorisées.

2. Exemple de crédit documentaire transférable

La société de négoce internationale (NI) conclut un contrat avec l'acheteur A, pour la fourniture de 1.000 paires de chaussures au prix unitaire de 10 EUR. La société de négoce internationale (NI) n'est pas productrice ; elle agit en qualité de négociant. L'acheteur A fait ouvrir par sa banque, la banque 1, un crédit documentaire transférable irrévocable et confirmé de 10.000 EUR, en faveur de la société de négoce international, payable à vue aux caisses de la Banque 2. Lorsque société de négoce internationale (NI) reçoit de la Banque 2 sa lettre d'ouverture de crédit documentaire transférable, elle demande à celle-ci de la transférer à la Banque 3 en faveur du fabricant F pour un montant de 8.000 EUR payable contre les mêmes documents que ceux prévus au crédit initial, **à l'exception de la facture qui devra être établie au nom de l'intermédiaire NI.**

L'exécution du transfert consiste pour la Banque 2 à retransmettre le crédit pour un montant réduit en faveur du fournisseur. Celui-ci aura en main une ouverture de crédit en sa faveur qui lui permettra d'effectuer l'expédition et de se faire payer le montant de la marchandise soit la contre-valeur en MAD de 8.000 EUR contre présentation des documents requis dans les délais impartis. En possession des documents qu'elle reçoit de la Banque 3, la Banque 2 demande à la société NI sa propre facture de 10.000 EUR sur l'acheteur A et en échange, elle lui remet la facture du fabricant d'une valeur de 8.000 EUR avec le règlement de sa commission de 2.000 EUR.

Le Banque 2 détient alors le jeu complet des documents prévus au crédit initial sur lesquels **les références du fournisseur originel ne doivent pas apparaître.** Ces documents sont adressés à la Banque 1, émettrice du crédit, qui ne saura même pas si le crédit a ou non fait l'objet d'un transfert.

SCHÉMA DE CETTE OPÉRATION

- Ouverture d'un crédit documentaire transférable pour un montant de 10000 EUR - Expéditions partielles autorisées.
- Emission de l'ouverture du crédit documentaire.
- Avis de notification du crédit documentaire.
- Demande à la BANQUE 2 de transfert de crédit pour un montant de 8000 en faveur de FABRICANT F
- Avis de transfert.
- La BANQUE 2 informe le fabricant F qu'un crédit a été transféré en sa faveur pour un montant de 8000 EUR
- Livraison des marchandises.
- Remise de documents.
- La BANQUE 3 paie 8000 EUR en faveur du fabricant F
- Transmission de documents.
- Echange de factures (facture fabricant contre facture négociant).
- La BANQUE 2 paie à la société de négoce NI la somme de 2000 EUR (10000 – 8000)
- Transmission des documents.
- Délivrance des documents.

ANNEXE 5 : CREDIT DOCUMENTAIRE ADOSSE (« BACK TO BACK »)**1. CARACTERISTIQUES :**

Lorsqu'un intermédiaire de commerce dont la surface financière est quasiment inexistante eu égard le montant de la transaction, souhaite faire des transactions importantes, il ne peut se permettre un règlement immédiat au producteur en se remboursant par la suite sur l'acheteur final, aucune banque ne lui accordant de découvert suffisant. Cet intermédiaire ne veut pas que le fournisseur et l'acheteur final se connaissent, pour éventuellement reproduire plusieurs fois l'opération. Le bénéfice important qu'il pourra se procurer impose à l'intermédiaire de veiller à éviter tout contact direct entre fournisseur et acheteur final.

Lorsqu'un intermédiaire achète des marchandises avec un incoterm bien défini et qu'il y ajoute d'autres prestations de services modifiant l'incoterm original, les RUU n'autorisent pas l'utilisation du crédit transférable. Une telle transaction peut être effectuée grâce au crédit documentaire adossé.

a) Définition : Un crédit documentaire est adossé **lorsqu'un intermédiaire du commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant.**

b) Mise en place : Dans un 1^{er} temps, l'acheteur final ouvre un crédit documentaire en faveur de la banque de l'intermédiaire. Dès réception de ce crédit, la banque de l'intermédiaire ouvre un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le 1^{er} crédit doit être irrévocable de manière à couvrir la banque de l'intermédiaire d'une éventuelle renonciation à cette affaire de la part de l'acheteur final.

La banque de l'intermédiaire demande à son client les documents ci-après :

- une copie du contrat d'achat du client final ;
- une lettre de connexité indiquant qu'il y a une relation indivisible entre les 2 opérations (achat et vente) ;
- une cession de créance qui permettra à la banque d'être propriétaire légitime des marchandises évitant tout risque de saisie par des tiers créanciers ou par un syndic en cas de liquidation ;
- un titre de transport établi au nom de la banque ou à ordre endossé à blanc, pour devenir réellement propriétaire de la marchandise.

c) Cadre juridique : Ce crédit documentaire est soumis aux RUU n°500 de la CCI.

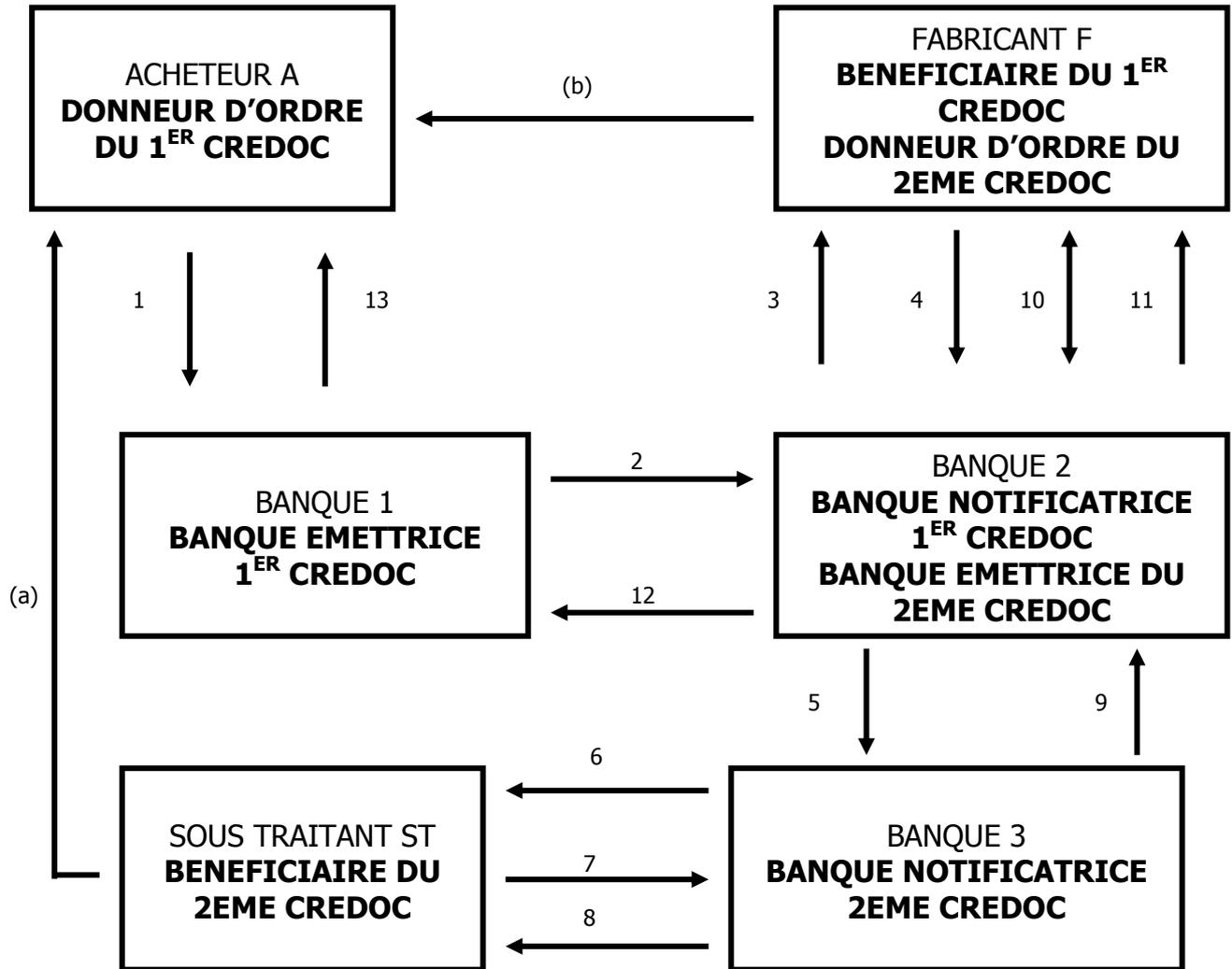
d) Forme : Sa forme est celle des 2 crédits.

e) Durée : Elle est l'un des éléments les plus importants de ce crédit.

2. EXEMPLE DE CREDIT DOCUMENTAIRE ADOSSE :

Le fabricant F a conclu un contrat avec l'acheteur A pour la fourniture de 500 cartons de 50 boîtes de conserve de poisson. Le prix d'un carton est de 50 GBP ; le montant total de l'opération est de 25.000 GBP. Le paiement est effectué par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à 60 jours date de connaissance. Comme la fabricant F ne peut fournir en direct que 400 cartons de 50 boîtes de conserve de poisson, il conclut un accord avec le sous-traitant ST, avec paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé contre acceptation à 90 jours date de connaissance, pour un prix unitaire du carton à 46 GBP soit un montant total de 4.600 GBP. La BANQUE 1 est la banque auprès de l'acheteur A a ouvert un crédit documentaire irrévocable et confirmé en faveur du fabricant F. La BANQUE 1 envoie à la BANQUE 2 un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à 60 jours date de connaissance en faveur du fabricant F pour un montant de 25.000 GBP. Le fabricant F demande à la BANQUE 2 d'ouvrir un crédit documentaire adossé irrévocable et confirmé payable à 90 jours date de connaissance en faveur du sous-traitant ST, pour un montant de 4.600 GBP. Deux cas peuvent se présenter :

- a) soit le fabricant veut que la marchandise achetée auprès du sous-traitant ST soit destinée directement au pays de l'acheteur A : dans ce cas, elle nomme un transitaire international pour s'occuper de l'opération du départ à l'arrivée de façon à ce que le sous-traitant ST et l'acheteur A ne puissent se connaître ;
- b) soit la fabricant décide que la marchandise transite par son pays pour être réexpédiée sur le pays de l'acheteur A : cette opération est onéreuse sur le plan du fret.

SCHÉMA DE CETTE OPÉRATION

1. Ouverture de crédit documentaire irrévocable et confirmé par l'acheteur A pour un montant de 25000 GBP (1^{er} crédit) en faveur du fabricant F.
2. Emission de l'ouverture du 1^{er} crédit
3. Avis de notification du 1^{er} crédit
4. Ouverture du crédit par le fabricant F pour 4600 GBP en faveur du sous-traitant ST.
5. Emission du 2^{ème} crédit
6. Avis de notification du 2^{ème} crédit
7. Remise de documents
8. Paiement par BANQUE 3 d'un montant de 4600 GBP en faveur du sous-traitant ST.
9. Remise de documents
10. Echange des factures (facture ST contre facture fabricant F)
11. Paiement par BANQUE 2 d'un montant de 20400 GBP (25000 – 4600) en faveur du fabricant F.
12. Envoi de documents
13. Remise des documents

Marchandises (a) : Les marchandises sont remises à un transitaire. Sur le connaissement, il ne faut pas mentionner les noms des sous-traitants.

Marchandises (b) : Les marchandises transitent par le Maroc ; c'est le fabricant F après les avoir reçu de son sous-traitant ST qui les adresse à l'acheteur A.

**ANNEXE 6 : DEFINITION DES PRINCIPAUX CHAMPS SWIFT
UTILISES DANS UN MESSAGE 700**

N° CHAMP	DEFINITION
40	Type de CRÉDOC
20	Numéro donné au CRÉDOC
23	Référence à un préavis ou référence du dossier initial
31	<ul style="list-style-type: none"> • C : date d'émission • D : date et lieu de validité
50	Donneur d'ordre
51	Banque du donneur d'ordre
59	Bénéficiaire
32	Montant du CRÉDOC
39	Spécification du montant <ul style="list-style-type: none"> • A : environ (% de marge) • B : maximum • C : montant supplémentaire couvert (assurance,...)
41	CRÉDOC utilisable chez.....par.....
42	Effets à tirer, détails du paiement <ul style="list-style-type: none"> • a : banque tirée ou négociatrice • C : délai de paiement • M : détails paiement mixte • P : détails paiement différé
43 et 44	Modalités de transport <ul style="list-style-type: none"> • 43 : expéditions partielles ou transbordement ? • 44A : lieu de prise en charge • 44B : destination • 44C : date limite d'expédition • 44D : période d'expédition/d'embarquement
45	Définition des marchandises
46	Documents requis
47	Conditions supplémentaires
48	Période de présentation
49	Détails des frais
79	Commentaires sur préavis et modification de CREDOC
49 & 72 & 78	Informations et/ou instructions de banque à banque

ANNEXE 7 : EXEMPLE DE TRANSMISSION PAR SWIFT

EMISSION CREDIT DOCUMENTAIRE PAR SWIFT - MT 700

BANQUE MAROCAINE DE CASABLANCA

30 JAN 89II.02

PAGE: 19921

LPO1

PRIMARY COPY

ENVOYE A: = ACK/1048/30 BMCIAMCAXXX15167

BFPAPRPP =

= 700

BANQUE FRANCAISE DE PARIS S.A. =

PARIS =

(HEAD OFFICE AND FOREIGN DEPT.)

DATE: 30 JANV 89 HEURE: 10.48 EMISSION D'UN CREDIT DOCUM.

: 27 / NUMERO DE SEQUENCE MESSAGE

1/1

: 40A / FORME DE CREDIT DOCUM.

IRREVOCABLE

: 20 / NUMERO DE CREDIT DOCUM.

87654321

: 31C / DATE D'EMISSION

890130

:31 D / DATE ET LIEU DE VALIDITE

890530FRANCE

COURS DE TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

FORMATEUR : M. BELGHITI A.

: 50 / DONNEUR D'ORDRE
INTER IMPORT MAROC
10, BD MOULAY IDRIS RABAT

: 59 / CLIENT BENEFICIAIRE
EXPORT FRANCE
24, RUE ST EXUPERY
75002 PARIS

: 32B / MONTANT
CODE DEVISE : FRF FRENCH FRANC
MONTANT : 568764,

: 39 / SPECIFICATION DU MONTANT
MAXIMUM COUT ET FRET

:41D / UTILISABLE AUPRES DE/PAR
AUPRES DE VOS CAISSES
BY ACCEPTANCE

:42 /AVEC TRAITE
60 JOURS DATE CONNAISSEMENT B/L

:43P / EXPEDITIONS PARTIELLES
INTERDITES

:43T / TRANSBORDEMENT
INTERDIT

:44 /EMBQMT/EXP/CHARGMTDE/A DEST
DE PORT FRANCAIS A DESTINATION DE CASABLANCA AU
PLUS TARD LE 890509

:45 /EXPEDITION DE
6 FILTRES A DEROULEMENT MOTORISE SELON FACTURE
PROFORMA DU 15/12/88

:46A / DOCUMENTS EXIGES
DOCUMENTS REQUIRED
FACTURES COMMERCIALES SIGNEES EN 8 EXEMPLAIRES
DETAILLANT SEPAREMENT LE FOB FRF 540.564,00 et
FRET FRF 28.200,00
LISTE DE POIDS ET DE COLISAGE
JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT « CLEAN ON BOARD » plus
2 COPIES NON NEGOCIABLES EMIS A ORDRE BMCI RABAT
VILLE NOUVELLE NOTIFY INTER IMPORT MAROC
MENTIONNANT « FRET PAYE D'AVANCE »

:71B / FRAIS
TOUS LES FRAIS ET COMMISSIONS SONT
A LA CHARGE DES ORDONNATEURS

:49 / INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION
CONFIRM

:53D / BANQUE DE REMBOURSEMENT
BANQUE FRANCAISE DE PARIS

:78 /INSTRUCTIONS A LA BQ PAY/ACC/N
ASSURANCE COUVERTE PAR ACHETEURS
PAIEMENT SOUS RESERVES NON AUTORISE ENVOI DES
DOCUMENTS EN 2 PLIS SEPARES PAR COURRIER
RECOMMANDE/AVION/A BMC
26, PLACE MOHAMED V CASABLANCA
AVISER NOUS TELEGRAPHIQUEMENT DU MONTANT DEBITE
EN NOUS PRECISANT FOB FRET ET FRAIS

:57D / NOTIFIER VIA
/00020 049618
BNPAFRPP PARIS

:72 / INFORMATION DE BANQUE A BANQUE
CREDIT SOUMIS AUX REGLES ET USANCES BROCHURE
400 VERSION 1983

- AUT/528 A AUTHENTICATIN RESULT
*END

MODULE 5 :

LE FINANCEMENT DU

COMMERCE

INTERNATIONAL

Ce module est composé de 3 chapitres :

1. LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A COURT TERME
2. LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME
3. LES CAUTIONS DE PREMIERE DEMANDE

INTRODUCTION GENERALE :

De manière générale, les différents auteurs qui se sont intéressés au financement du Commerce International ont distingué **3 techniques principales de financement** :

- les techniques à court terme,
- les techniques à moyen et long terme,
- les cautions et garanties bancaires internationales.

Nous allons diviser cette partie en 3 chapitres.

CHAPITRE 1 : LES TECHNIQUES A FINANCEMENT A COURT TERME

Le financement à court terme concerne toute opération d'une durée ne dépassant pas 18 mois. Il porte par exemple sur les ventes de marchandises, l'achat de matières premières, ...

Ce financement se traduit par l'obtention de crédits à l'exportation ; ceux-ci bénéficient en particulier des possibilités de réescompte et des taux de refinancement intéressants auprès de Bank Al Maghrib.

Il existe **3 catégories principales de crédits à l'exportation**:

- ceux qui financent les dépenses d'exploitation d'une entreprise avant la vente: **le préfinancement des exportations**.
- ceux qui permettent à une affaire de mobiliser ses créances à court terme après avoir vendu ses marchandises sur les marchés extérieurs: **les avances sur créances nées sur l'étranger**.
- ceux qui soutiennent l'exportation des biens d'équipement à l'étranger: **les crédits à moyen terme réescomptable « Exportations »**. (ceux-ci ne seront pas étudiés dans ce cours)

SECTION 1: CRÉDITS DE PRÉFINANCEMENT DES EXPORTATIONS:

Les crédits de préfinancement à l'exportation sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à un industriel afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de l'activité exportatrice de son entreprise. En d'autres termes, ces crédits sont consentis pour permettre aux entreprises exportatrices de couvrir leurs besoins financiers lors de la phase de fabrication (phase qui précède l'expédition de la marchandise).

Ces crédits peuvent être consentis soit en dirhams soit en devises.

I. LE PREFINANCEMENT A L'EXPORT EN DIRHAMS :

Bénéficiaires : Entreprises exportatrices résidant au Maroc

Objet : Financement des besoins de trésorerie liés à l'activité d'une entreprise en vue de lui permettre de:

- maintenir ou de développer son chiffre d'affaires à l'exportation,
- faire face à une commande ou à un marché spécifique,
- relayer les sommes à recevoir dans le cadre d'un sinistre assuré à l'exportation (voir schéma page suivante).

Domaine de financement : Ces crédits peuvent être utilisés pour financer les opérations suivantes:

- prospections de marchés extérieurs,
- participations à des foires internationales au Maroc et à l'étranger,
- achats de biens de consommation nécessaires à la production de marchandises destinées à l'exportation,
- fabrication ou exécution de marchés,
- stockages au Maroc ou à l'étranger pour permettre à l'entreprise d'être compétitive dans le domaine de ses livraisons,
- sinistres couverts par une assurance à l'exportation.

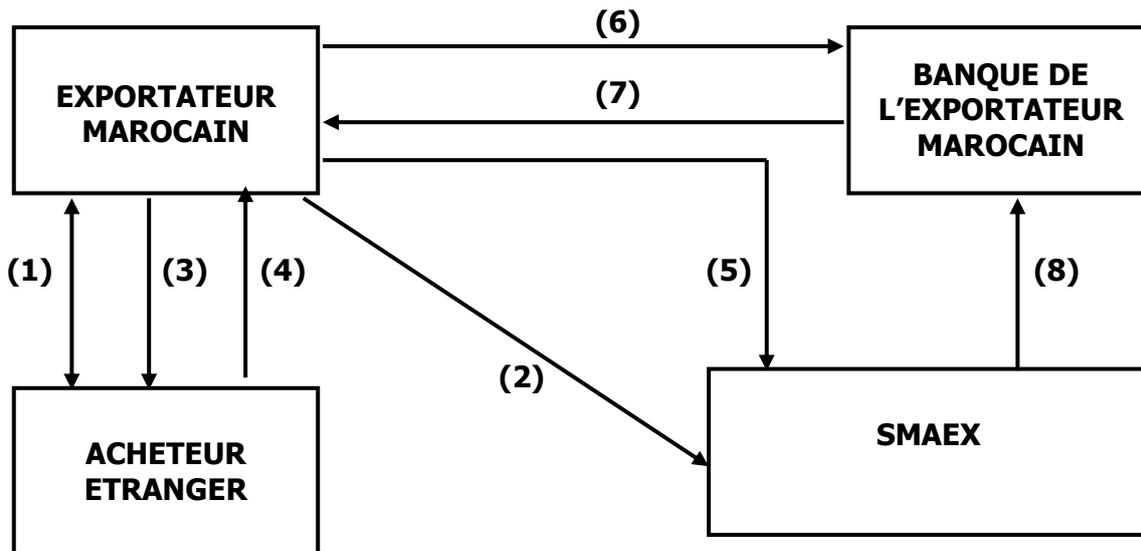
Montant : Le montant du crédit pour l'année N dépend du chiffre d'affaires à l'exportation de l'année (N-1) selon certaines limites.

CA Exportation Année N-1	Montant du crédit Année N (en %)
Inférieur ou égal 4 MDH	25 %
Inférieur ou égal 10 MDH	20 %
Inférieur ou égal 30 MDH	15 %
Supérieur 30 MDH	10 %

Durée : En général, la durée est inférieure à une année avec possibilité de renouvellement.

Modalités d'utilisation : Sous la forme de découverts ou d'avances sur marchandises (avec dépossession ou avec nantissement industriel) mobilisés par des billets à ordre libellés en dirhams à 120 jours d'usance (renouvelables éventuellement).

RELAYER LES SOMMES A RECEVOIR DANS LE CADRE D'UN SINISTRE ASSURE



Explication du schéma :

1. Contrat commercial
2. Souscription d'une assurance crédit couvrant le risque de non paiement sur cet acheteur étranger
3. Expédition de la marchandise
4. L'acheteur étranger ne paie pas l'exportateur marocain
5. Déclaration de non-paiement à la SMAEX et réception d'un avenant de délégation d'assurance en faveur de la banque de l'exportateur marocain.
6. Demande d'obtention d'un crédit de préfinancement (P.J. : Avenant de délégation d'assurance)
7. La banque avance à l'exportateur marocain une somme M tel que $M(1 + i) = \text{Montant de l'indemnité à recevoir}$ avec $i = \text{Taux d'intérêt semestriel}$.
8. La SMAEX rembourse le crédit pour le compte de l'exportateur.

II. LE PREFINANCEMENT A L'EXPORT EN DEVISES :

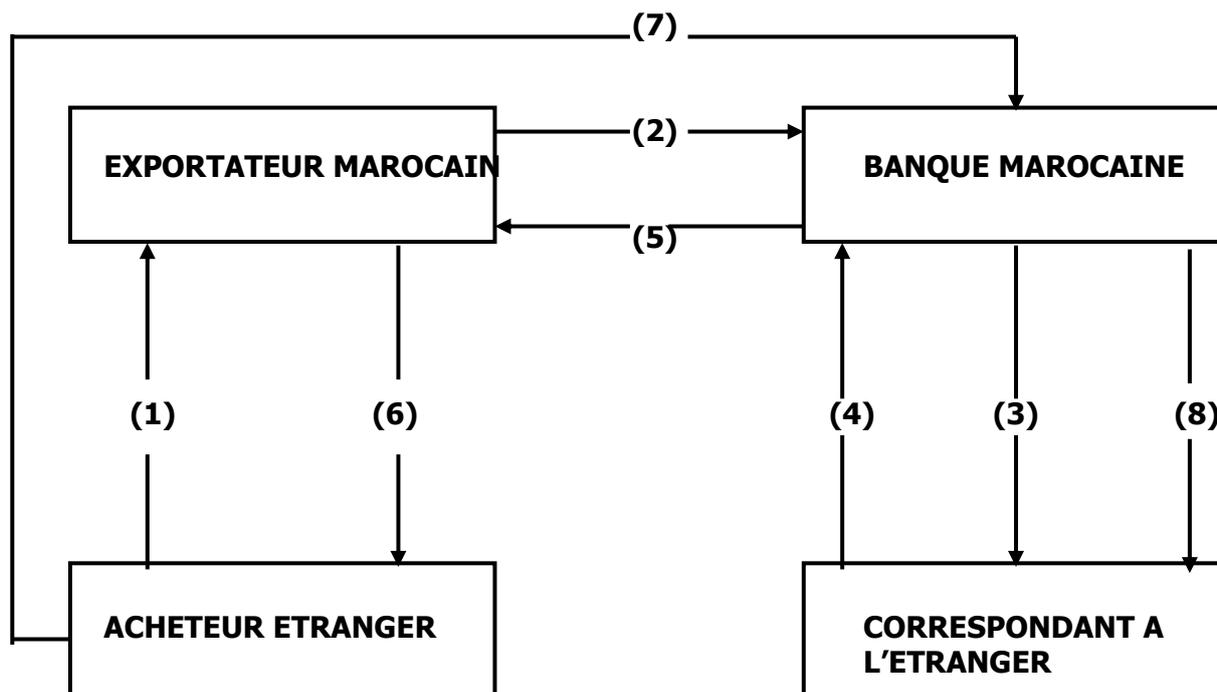
Bénéficiaires : Entreprises exportatrices résidant au Maroc

Objet : Même objet que le préfinancement à l'export en dirhams.

Montant : Ce crédit ne fait l'objet d'aucune restriction et peut atteindre 100 % du montant de l'opération d'exportation.

Durée : Une année avec possibilité de renouvellement.

Modalités d'utilisation : La banque de l'exportateur emprunte des devises pour le compte de son client sous sa propre garantie. Elle procède immédiatement à la cession de ces devises sur le marché des changes. Le client est alors crédité de la contre-valeur en dirhams selon la dernière cotation. A l'échéance, il rembourse au moyen des devises reçues la banque sans qu'il y ait reconversion.

SCHEMA EXPLICATIF**Explication du schéma :**

1. Envoi d'un bon de commande
2. L'exportateur ayant un besoin de financement demande à sa banque un crédit de préfinancement en devises
3. La banque demande un emprunt en devises sur le marché monétaire international (auprès de banques étrangères ou auprès de son correspondant à l'étranger).
4. Transfert de devises en faveur de la banque marocaine
5. Envoi d'un avis de crédit (en dirhams) représentant la contre-valeur en devises
6. Après avoir fabriqué les marchandises, l'exportateur effectue l'expédition en faveur de son client étranger
7. A l'échéance de paiement, l'acheteur transfère les devises à la banque du vendeur.
8. La banque marocaine rembourse son emprunt.

SECTION 2: LES AVANCES SUR CRÉANCES NÉES SUR L'ETRANGER (ACNE):

Les avances sur créances nées sur l'étranger permettent à une entreprise exportatrice de couvrir la phase commerciale finale concernant ses ventes à l'étranger. Elles sont aujourd'hui souvent utilisées par les entreprises exportatrices. Elles permettent à l'entreprise qui vend d'accorder des délais de paiement intéressants à ses acheteurs (élément fondamental pour améliorer la compétitivité d'une entreprise). Elles peuvent être mobilisées en dirhams ou en devises.

I. MOBILISATION EN DIRHAMS DES ACNE :

Bénéficiaires : Entreprises exportatrices résidant au Maroc

Objet : Mobilisation des créances à court terme sur l'étranger dont l'échéance maximum intervient moins de 180 jours après l'expédition de la marchandise. (au delà de ce délai, l'accord préalable de B.A.M est nécessaire)

Montant : Jusqu'à 100 % du montant de la créance.

Modalité d'utilisation : Souscription d'un billet à ordre par l'exportateur en faveur de son banquier.

Remarque : L'avance ne peut être accordée que si la marchandise a été effectivement expédiée. C'est la raison pour laquelle les banques exigent de leur client l'original du titre d'exportation dûment imputé par la douane et ce avant l'escompte des billets.

II. MOBILISATION EN DEVICES DES ACNE :

Depuis 1986, les autorités monétaires et des changes ont autorisées le financement des créances nées à l'étranger en devises par les banques commerciales marocaines et ce à travers des lignes spécifiques obtenues auprès de leurs correspondants.

Ce fait est fondamental car il a permis l'introduction de nouvelles pratiques ou de nouvelles formes de financement telles que le factoring, le forfaiting et l'achat-vente.

Dans la pratique, il existe **2 formules de mobilisation**:

- la mobilisation en devises avec recours en cas d'impayé,
- la mobilisation en devises sans recours en cas d'impayé

II.1. La mobilisation avec recours en cas d'impayé:

La procédure :

1 - L'exportateur s'adresse à son banquier pour lui demander un financement de son exportation une fois celle-ci réalisée. Le support de ce financement peut être:

- une traite acceptée par le tiré,
- une remise documentaire contre acceptation,
- un crédit documentaire irrévocable contre acceptation.

Après acceptation de la demande, le banquier fait un tirage sur la ligne de crédit obtenue auprès de son correspondant en adressant à celui-ci un télex ou un SWIFT sollicitant le crédit à son compte spécial du montant de la créance pour une durée déterminée.

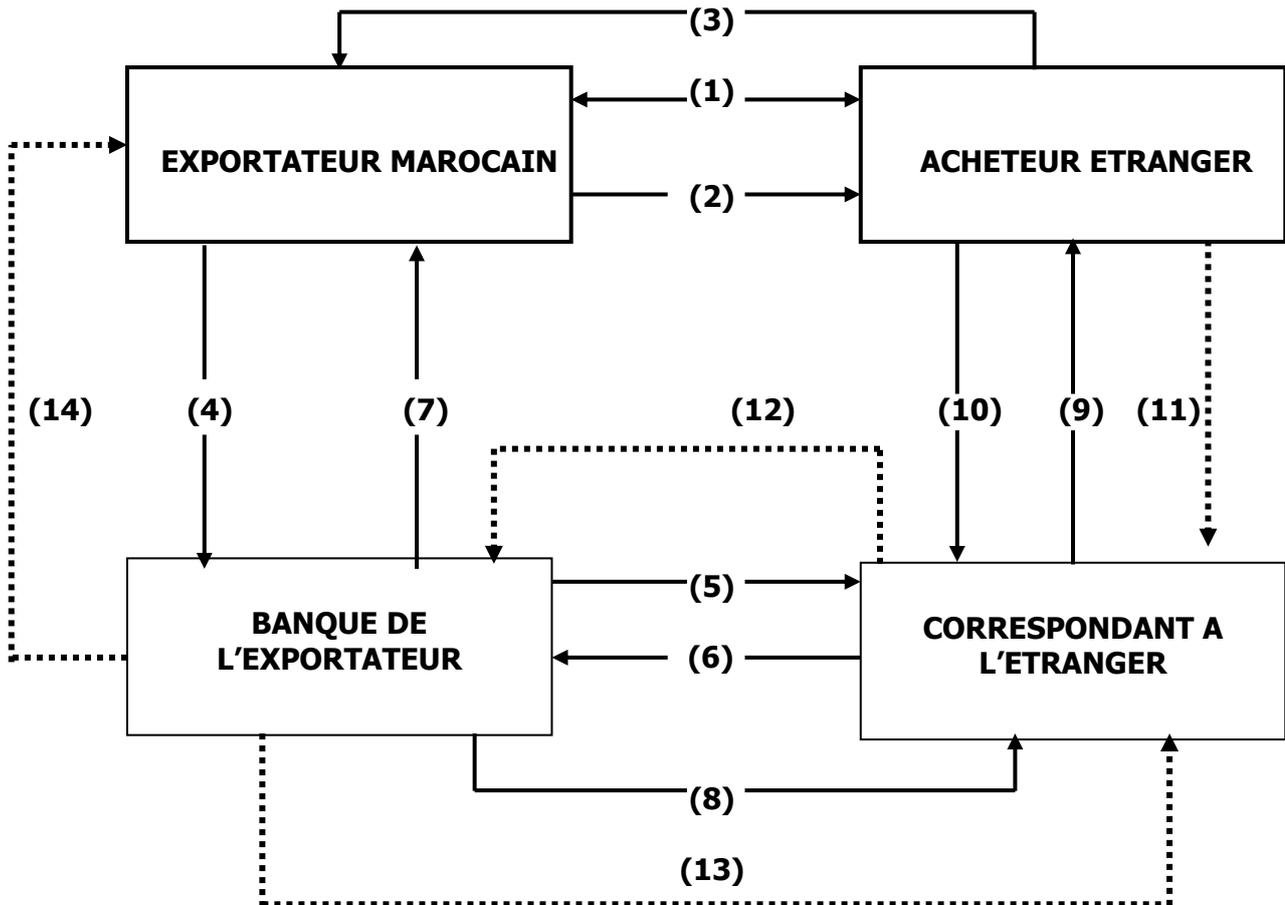
En général, l'encaissement à l'échéance est domicilié auprès du correspondant auquel cas le recouvrement lui est confié.

2 - Dès réception de l'avis de crédit du correspondant, la banque de l'exportateur procède à la cession des devises et crédite son client le 3ème jour ouvrable suivant du montant net (le principal diminué des intérêts de financement).

3 - A l'échéance, 2 cas possibles:

- la créance est payée par le tiré: le compte de la banque de l'exportateur chez son correspondant est alimenté et l'avance est couverte.
- la créance est impayée par le tiré: la banque de l'exportateur est dans l'obligation de racheter les devises cédées précédemment pour rembourser l'avance consentie par le correspondant. Ce rachat est effectué au cours de prélèvement; en cas de différence du cours de change, celle-ci est supportée par l'exportateur.

Durée: Moins de 180 jours.

SCHEMA EXPLICATIF

1. Contrat commercial
2. Envoi des documents dont la traite et expédition de la marchandise
3. Retour de la traite après son acceptation par l'acheteur
4. Demande de mobilisation en devises
5. Demande d'emprunt en devises
6. Le correspondant étranger accorde cet emprunt en devises au banquier marocain pour lui permettre d'escompter la traite présentée par l'exportateur marocain
7. Envoi d'un avis de crédit dont le montant représente la contre-valeur en dirhams des devises ; la banque prélève des agios
8. Envoi de la traite acceptée au correspondant de la banque marocaine à l'étranger
9. A l'échéance, le correspondant présente la traite au paiement
10. Paiement si la provision est suffisante
11. Non paiement si la provision est insuffisante
12. Demande de remboursement de l'emprunt
13. Remboursement
14. Avis de débit adressé à l'exportateur marocain pour se faire rembourser la somme déjà avancée lors de l'escompte et restitution de la traite impayée

Remarque : L'exportateur marocain subit un risque des changes.

II.2. La mobilisation sans recours en cas d'impayé:

Dans ce cas, la banque ou la société de financement ne peut pas demander un remboursement des sommes avancées si l'acheteur ne paie pas à l'échéance.

a) Affacturage international :

Le factoring est né aux USA; il fut introduit en Europe Occidentale. Ce n'est qu'en 1987 qu'il fut introduit au Maroc pour être utilisé par les banques; ces dernières ont créé des structures appropriées internes ou externes dans le cadre de leurs filiales.

Définition du factoring : Le factoring est une cession de créances commerciales à un tiers professionnel. Une opération de factoring fait intervenir 3 parties:

- **le factor :** c'est une société d'affacturage qui reprend les créances que détiennent ses clients,
- **le client :** c'est l'entreprise qui cède au factor les créances qu'elle détient vis-à-vis de sa clientèle,
- **le débiteur :** c'est l'entreprise qui est redevable du paiement de la facture au factor.

Coût : Le coût se compose de la commission d'affacturage (entre 0,5 à 2,5 % l'an) et du taux d'intérêt de la devise retenue pour le financement.

Montant : Jusqu'à 100 % de la créance.

Durée : Au plus 180 jours.

Une question reste posée : **Que se passera-t-il si le débiteur ne paie pas à l'échéance alors que l'exportateur marocain a honoré ses engagements contractuels ?**

Conformément aux conditions générales de l'affacturage international, le facteur va notifier à l'adhérent qu'il ne prend plus en charge les factures sur ce débiteur défaillant. Toutefois, si une expédition a été réalisée vers cet acheteur avant la date de notification, les factures relatives à celle-ci restent à la charge du factor.

Une autre question peut être posée : **Que se passera-t-il si le débiteur ne paie pas à l'échéance en justifiant ce refus par le fait que l'exportateur marocain n'a pas honoré ses engagements contractuels ?**

Conformément aux conditions générales de l'affacturage international, le facteur va refuser de payer l'adhérent en justifiant ce refus par le non respect du contrat commercial.

b) Le forfaitage :

Définition : Le forfaiting est un engagement ferme pris par une banque ou une institution financière (le forfaitier) d'acheter des créances commerciales à terme sur un importateur étranger, matérialisées par des lettres de change ou des billets à ordre. Il s'agit de l'escompte d'effets commerciaux tirés sur un acheteur étranger et accepté par lui, le tireur ne restant pas garant du paiement.

Ce rachat s'effectue dans les conditions suivantes:

- sans recours contre l'exportateur,
- à prix fixe,
- jusqu'à 100 % de la valeur de la créance.

Procédure : L'exportateur négocie les effets de commerce auprès du forfaitier à un taux coté par ce dernier. Ce taux est le taux « LIBOR » (ou EUROBOR) ou le taux du « consensus » (le choix du taux dépend de la période) qui intègre le coût du crédit sur la période allouée, le risque pays, le risque commercial et la commission.

Caractéristiques Générales :

Objet: Exportation de marchandises, de prestations et de biens d'équipement.

Acheteur: Public ou privé (aval d'une banque requis)

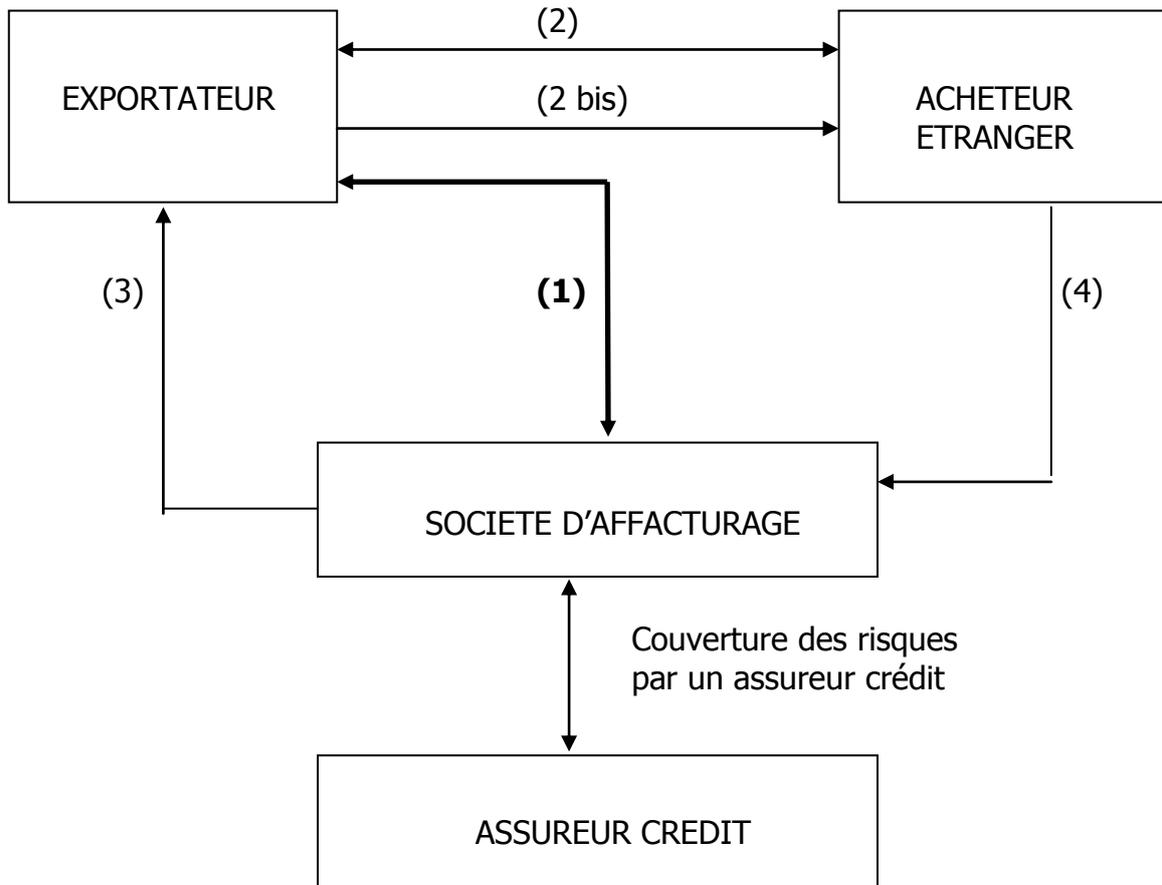
Quotité de financement: 85 à 100 % selon le cas

Monnaie: Toutes les monnaies couramment utilisées dans le cadre des transactions internationales

Durée: de 45 jours à 5 ans selon la nature du bien exporté.

Taux appliqué : Le taux appliqué diffère selon la période:

- **Usance à court terme :** C'est le EUROBOR qui représente le taux du marché monétaire par devise cotée sur la place financière européenne.
- **Usance à moyen terme :** C'est le taux du consensus à savoir un taux qui fait l'objet d'un consensus entre les pays de l'OCDE. Il s'agit d'un accord international visant à harmoniser les conditions des crédits Export à plus de 2 ans et fixant les règles à respecter en matière d'acompte, de durée maximale de crédit à consentir, ...Ce taux varie selon la catégorie du pays acheteur.

SCHEMA DU FACTORING INTERNATIONAL**Explication du schéma :**

Phase 1 : Contrat d'affacturage

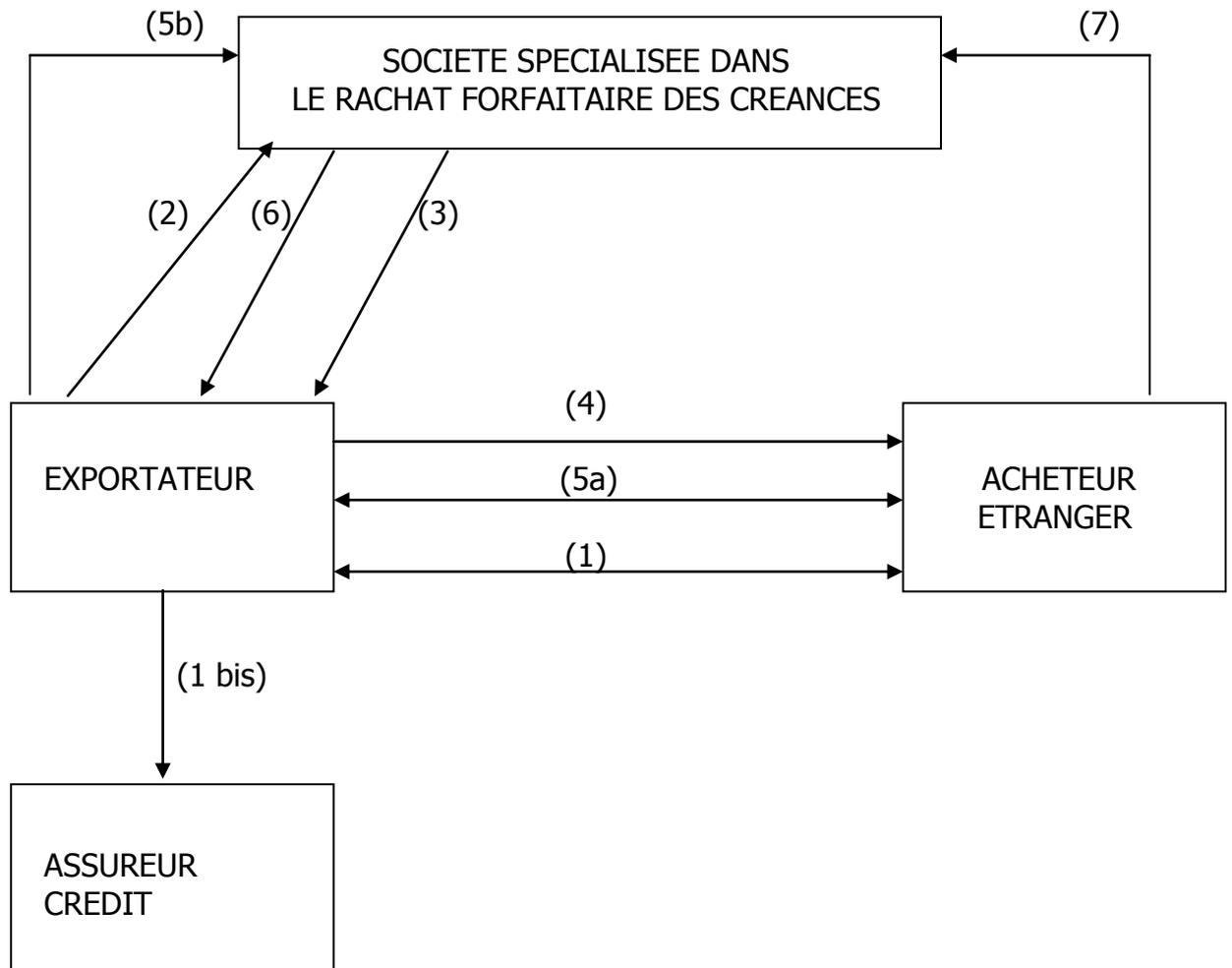
Phase 2 : Contrat commercial

Phase 2 bis : Expédition de la marchandise avec facture mentionnant que le paiement doit se faire à la société d'affacturage

Phase 3 : Paiement anticipé

Phase 4 : Paiement à l'échéance par subrogation

SCHEMA DU FORFAITAGE



Explication du schéma :

- Phase 1 : Contrat commercial
- Phase 1bis : Demande de promesse de garantie
- Phase 2 : Notification de la commande + confirmation de la garantie de l'assureur crédit
- Phase 3 : Confirmation de l'accord de la société de forfaitage
- Phase 4 : Livraison des marchandises
- Phase 5a : Envoi des effets acceptés par le client
- Phase 5b : Transmission des effets
- Phase 6 : Paiement
- Phase 7 : Paiement du client à la société spécialisée

Remarque importante : Au niveau de la phase 6, il s'agit d'un paiement sans droit de recours sauf litiges commerciaux et techniques.

CHAPITRE 2 : TECHNIQUES DE FINANCEMENT **A MOYEN ET A LONG TERME**

INTRODUCTION :

Le financement à **moyen terme** des opérations du commerce international concerne toutes les opérations entraînant des créances exigibles entre 18 mois et 7 années. Il concerne l'acquisition de biens d'équipement, de machines,...

Le financement à **long terme** des opérations du commerce international concerne quant à lui les créances exigibles au delà de 7 années. Il concerne l'acquisition d'usine « clés en main », d'avions, de navires,...

Les techniques les plus répandues de financement à moyen et à long terme sont d'une part **le crédit fournisseur** et **le crédit acheteur**. Ces deux formes crédits consentis sont généralement assortis **de cautions bancaires ou de garanties à première demande** émises en faveur de l'acheteur.

De ce fait, notre étude comprendra 2 sous titres:

- Titre 1: Le crédit fournisseur
- Titre 2: Le crédit acheteur

TITRE 1 : LE CRÉDIT FOURNISSEUR

Préambule:

Le crédit fournisseur est un instrument de paiement à moyen et long terme. Il permet de répondre à un double objectif:

- doter les fournisseurs d'un instrument de financement compétitif susceptible de les aider à vendre leurs biens d'équipement,
- satisfaire la demande croissante des acheteurs, issus en majorité des pays en développement, désireux d'obtenir des facilités de paiement et des conditions avantageuses sur le plan du coût et sur le plan de la durée de financement.

Dans ce cadre, les gouvernements des pays industriels ont élaboré des politiques d'aides et de soutien en matière d'exportation aux entreprises productrices de biens d'équipement. Ces politiques s'articulent autour des **3 volets suivants**:

- soutien technique et commercial à travers des organismes spécialisés dans la promotion des exportations, des conseillers économiques et commerciaux des ambassades, des délégations régionales du commerce extérieur,
- mise en place des mécanismes d'assurance destinés à protéger les exportateurs contre les risques liés au commerce extérieur (ce sont essentiellement des assureurs-crédits),
- définition de méthodes de financement particulières adaptées aux besoins spécifiques des exportateurs et bénéficiant d'un taux de faveur ou d'une aide de l'État.

SECTION 1: FINALITÉS DU CRÉDIT FOURNISSEUR :

I. DÉFINITION :

Le crédit fournisseur est un crédit accordé au fournisseur local qui a consenti à son partenaire étranger des délais de paiement ; le crédit lui permet d'encaisser au moment de la livraison (partielle ou totale) le montant des sommes qui lui sont dues à terme, par l'acheteur. La banque fait donc crédit au fournisseur local d'où le nom de « crédit fournisseur ». Le crédit fournisseur repose **sur l'escompte de papier commercial**. Il n'est qu'une transposition au domaine du commerce international de pratiques bancaires « courantes ».

Le crédit fournisseur se traduit par des rapports juridiques spécifiques à savoir:

- le vendeur fait crédit à son acheteur en acceptant de lui consentir des délais de paiements après la livraison des biens. Ce crédit est matérialisé par des traites ou billets à ordre qu'émet le vendeur-tireur sur son acheteur-tiré.
- le banquier du vendeur accepte d'escompter à un taux privilégié les effets représentatifs du crédit consenti à l'acheteur. Cet escompte est toujours réalisé « **sauf bonne fin** » laissant à la charge du vendeur un risque en cas d'impayé.

II. GÉNÉRALITÉS DU CRÉDIT FOURNISSEUR :

II.1 Conditions d'éligibilités au crédit fournisseur :

3 conditions se rapportant aux caractéristiques des créances qui peuvent faire l'objet d'un financement :

1. la créance doit représenter une exportation de biens d'équipement lourds ou de prestations de services qui y sont liées,
2. la créance doit se rapporter aux produits originaires du pays exportateur,
3. le montant et la date d'exigibilité de la créance doivent être certains.

II.2 Durée du crédit fournisseur :

Le crédit à moyen terme concerne les créances exigibles entre 18 mois et 7 ans. Le crédit à long terme concerne les créances exigibles entre 7 ans et 10 ans.

II.3 Montant du crédit fournisseur :

Le crédit peut atteindre **100 %** de la créance. Cependant, les dépenses effectuées dans le pays de l'acheteur ainsi que les acomptes dont le montant varie entre 5 et 20 % du total de la créance sont exclus du crédit.

II.4. Intervention de l'Etat :

Le crédit fournisseur nécessite, aux fins de refinancement, l'intervention obligatoire des autorités monétaires et plus particulièrement des organismes d'assurance. Ces dernières étudient les demandes de crédit et donnent leurs avis sur les conditions du crédit (taux, garantie, durée,...).

II.5. Le contrat commercial :

Il constitue la base unique des rapports entre l'exportateur et l'acheteur étranger.

II.6. L'assurance crédit :

Compte tenu que l'escompte des traites est réalisé SBF, l'exportateur court un risque de non paiement important. Il doit cependant se couvrir auprès de l'assureur crédit.

SECTION 2: DÉNOUEMENT PRATIQUE DU CRÉDIT FOURNISSEUR :

Le crédit fournisseur comprend dans son enchaînement **deux phases** :

- **la phase administrative** : Elle est celle pendant laquelle les 2 parties (vendeur et acheteur) vont instruire un dossier et obtenir les accords préalables de leurs autorités compétentes respectives.
- **la phase d'exécution** : Elle est celle où les banques, après constitution des garanties nécessaires, assumeront le rôle de financement en contrôlant le suivi des modalités d'utilisation de l'opération.

L'exportateur doit constituer avec l'aide de son banquier un dossier où il donnera toutes les précisions sur l'opération à soumettre à l'accord d'une part des autorités monétaires et d'autre part de l'organisme d'assurance.

Une fois l'accord obtenu, les conditions financières du crédit fournisseur devront être consignées dans le contrat commercial liant l'exportateur à l'importateur.

La réalisation de l'opération est subordonnée à l'accord préalable des autorités du pays importateur.

TITRE 2 : LE CREDIT ACHETEUR

Introduction : Le crédit acheteur est l'instrument de paiement à MLT le plus fréquemment utilisé. Il a été mis en place **pour pallier aux insuffisances du crédit fournisseur**. En effet, le crédit fournisseur comporte un inconvénient majeur: laisser à la charge de l'exportateur (le vendeur) le risque de non paiement pendant toute la durée du financement. La souscription d'une assurance à l'exportation n'élimine pas en totalité le dit risque puisque 10 à 15 % demeurent : la franchise à la charge du vendeur.

Compte tenu de ces éléments, les banquiers ont mis en place un système qui permet **de déplacer le crédit à la tête du fournisseur sur celle du client acheteur**. Le banquier accordera alors un crédit à l'acheteur afin de permettre à celui-ci de payer au comptant le vendeur.

Le crédit acheteur est un crédit consenti directement par une banque locale à un acheteur étranger afin de lui permettre de régler au comptant son fournisseur local.

SECTION 1: PRINCIPE DE BASE DU CRÉDIT ACHETEUR :

I. GÉNÉRALITÉS :

Objet du financement : Le crédit acheteur est destiné à financer l'acquisition:

- les biens d'équipement,
- les prestations de services, études, ingénierie,
- à titre exceptionnel, les petits biens d'équipement, les semi-produits, les matières premières.

Assiette du crédit : En général, le financement ne peut dépasser 85 % du montant total de l'investissement; les 15 % restant constituent l'acompte versé par l'acheteur.

Durée du crédit : Cette durée est fixée par les pouvoirs publics du pays exportateur. Elle varie entre 18 mois et 10 ans et dépend essentiellement de:

- la nature du matériel exporté ou de la prestation de service fourni,
- du montant de la commande,
- du pays de destination,
- des conditions de crédit consenties par les concurrents étrangers.

Le remboursement s'effectue en semestrialités égales, la première intervient 6 mois après le point de départ des amortissements.

Taux d'intérêt : taux de consensus.

II. PARTICULARITÉS DU CRÉDIT ACHETEUR:

Dans le cadre du crédit acheteur, **2 contrats distincts et autonomes doivent être signés :**

- **le contrat commercial** liant le vendeur à l'acheteur,
- **la convention de crédit** liant la banque à l'emprunteur; l'emprunteur peut être différent de l'acheteur (Acheteur : Ministère des Transports - Emprunteur : Ministère des Finances).

II.1 Le contrat commercial :

C'est le fondement juridique du crédit acheteur. Il doit de ce fait respecter certaines exigences relatives aux modalités de paiement et aux délais d'exécution.

- **Les conditions de paiement** doivent être complètes, précises et sans ambiguïté. Elles doivent déterminer clairement les modalités d'utilisation du crédit acheteur: le montant, les délais de paiement et les documents contre lesquels le paiement doit être effectué.
- **Les délais d'exécution** permettent d'indiquer le point de départ des remboursements. Ce dernier est généralement assorti d'une date fixée par l'administration à laquelle la période de remboursement du crédit doit impérativement commencer.

II.2 La convention de crédit :

Il s'agit d'un accord signé entre la banque prêteuse et l'emprunteur. Il comporte, en plus des clauses d'usage, trois clauses essentielles:

- la mise à disposition des fonds ne peut avoir pour objet que le règlement du fournisseur ;
- un mandat irrévocable est donné par l'acheteur aux banques prêteuses de verser les fonds directement au fournisseur. Les versements s'effectueront sur présentation par l'exportateur de certains documents dont la liste aura été établie par la convention (même procédure que pour le crédit documentaire) ;
- l'emprunteur doit rembourser le crédit quelles que soient les réserves qu'il pourrait avoir vis à vis du fournisseur.

SECTION 2 : FONCTIONNEMENT DU CRÉDIT ACHETEUR :

3 phases se distinguent : la phase d'instruction, la phase d'utilisation et la phase de remboursement.

I. PHASE D'INSTRUCTION :

Elle correspond à la phase où les 2 parties doivent recueillir l'accord préalable de leurs autorités compétentes respectives. Elle se caractérise par l'intervention déterminante de l'État.

Dans le pays du vendeur, les pouvoirs publics interviennent à 2 niveaux:

- au niveau de la décision d'accorder ou de refuser le crédit,
- au niveau de l'octroi de l'assurance crédit à l'exportation.

Les conditions d'éligibilité au crédit acheteur sont identiques à celles du crédit fournisseur.

II. PHASE D'UTILISATION :

La phase d'utilisation s'étend de la date à laquelle les conditions préalables sont remplies jusqu'à la date limite d'utilisation.

L'utilisation est faite par la banque prêteuse aux termes des instructions irrévocables qui lui sont données par l'acheteur dans le cadre de la convention de crédit.

Le paiement du fournisseur s'effectue sur présentation par celui-ci des documents préalablement définis par l'acheteur. La banque prêteuse s'assure de leur conformité.

Deux types d'utilisation selon qu'il s'agisse:

- d'un crédit acheteur « monobloc »,
- d'un crédit acheteur avec paiements progressifs.

II.1. Cas d'un crédit « monobloc »:

Les utilisations du crédit acheteur ne seront faites que lorsque l'exportateur aura accompli ses obligations contractuelles comme la livraison, le montage, la mise en route, ...

II.2. Cas d'un crédit avec paiements progressifs :

Les utilisations du crédit acheteur servent à financer la période de fabrication. Dans ce cas, l'importateur accepte des utilisations intervenant:

- soit sur prestations internes¹⁶: les paiements sont effectués selon un échéancier strictement calendaire (mensuel ou trimestriel) ou bien en fonction des clés techniques préalablement établies et correspondant à des phases du processus de fabrication,
- soit par prestations externes: les paiements sont effectués en fonction de l'exécution progressive du contrat ou de l'avancement des travaux; l'exécution doit apparaître à un observateur extérieur d'où la dénomination de « prestations externes ».

Les dépenses comprennent toutes celles liées à l'exécution du marché à savoir:

- les dépenses d'étude et de conception,
- les dépenses de fabrication,
- et éventuellement les dépenses d'expédition.

Les recettes comprennent:

- les acomptes versés par l'acheteur,
- les paiements effectués au prorata des livraisons,
- le crédit de préfinancement,
- les mobilisations par l'exportateur des créances nées,...

III. LA PHASE DE REMBOURSEMENT :

Cette phase commence à côté de la « date butoir » ou date de point de départ des remboursements. En plus du principal et des intérêts, l'acheteur supporte une commission d'engagement sur les montants inutilisés et une commission forfaitaire. Il supporte aussi le montant des primes d'assurance crédit. Les échéances du principal et des intérêts sont semestrielles, égales et à terme échu et représentées par des billets à ordre souscrits par l'acheteur. Ces billets sont présentés à l'échéance par le banquier à l'acheteur pour paiement.

Au Maroc, la banque de l'acheteur détient généralement un échéancier préétabli.

Si l'opération est avalisée par la banque de l'acheteur, celle-ci doit honorer sa signature. Si elle n'est pas avalisée, c'est l'importateur qui devra payer à chaque échéance. Le paiement n'aura lieu que si la provision est suffisante.

¹⁶ Cette forme présente un inconvénient majeur pour l'acheteur; il peut se trouver en situation de surfinancement par rapport aux dépenses engagées (il ne peut pas contrôler l'état d'avancement des travaux). C'est pourquoi la banque fait souscrire au fournisseur préalablement une lettre d'engagement par laquelle il s'engage à présenter en plus des documents des attestations de dépenses appelées « attestation de dépenses - recettes ». Les recettes ne doivent en aucun cas dépasser les dépenses.

CHAPITRE 3 : LES CAUTIONS ET GARANTIES DE PREMIÈRE DEMANDE

I. DÉFINITION :

I.1. Le cautionnement :

L'article 1117 du D.O.C définit le cautionnement comme « *un contrat par lequel une personne s'oblige envers le créancier à satisfaire à l'obligation du débiteur, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même* ». De cette définition, nous pouvons dire que le but d'un cautionnement est de substituer au débiteur défaillant un tiers qui exécutera l'obligation à sa place et aux mêmes conditions. Le cautionnement sous entend la rédaction d'un écrit clair, net et précis quant à l'objet, le montant, la durée, la désignation des parties et la portée exacte de ce cautionnement.

I.2 La garantie de première demande (GPD):

Il s'agit d'un engagement ferme de paiement que prend un banquier (le garant) sur instructions irrévocables de son client exportateur ou vendeur (le donneur d'ordre) en faveur de l'importateur (le bénéficiaire).

II. GÉNÉRALITÉS:

II.1 Finalité de l'émission d'un cautionnement ou d'une GPD :

L'émission d'une caution ou d'une GPD résulte généralement d'une exigence de l'acheteur. Elle répond à des prérogatives différentes selon qu'il s'agisse du vendeur ou de l'acheteur.

Du coté du vendeur :

L'émission d'une caution ou d'une GPD permet au vendeur:

- de participer aux appels d'offres internationaux,
- d'accroître ses performances sur les marchés extérieurs.

Du coté de l'acheteur :

La caution et la GPD ont pour finalité de garantir à l'acheteur la réparation d'un préjudice causé du fait que le vendeur n'a pas accompli ses obligations contractuelles.

II.2 Circonstances de cette émission :

L'émission d'une caution ou d'une GPD coïncide généralement avec l'exécution de marchés internationaux.

Pour mieux saisir la finalité de cette émission, il

Émission d'une garantie de première demande : L'émission d'une GPD résulte du processus suivant:

1. Un exportateur conclut un marché ou un contrat¹⁷ avec un importateur par lequel il s'engage, à la demande de l'importateur, à faire délivrer en faveur de celui-ci une GPD dont le contenu est minutieusement précisé,
2. Pour honorer son engagement, l'exportateur donne l'ordre à son banquier de s'engager au bénéfice de l'importateur à payer à première demande une somme d'argent déterminée. Le banquier se fait autoriser à débiter le compte de son client (à savoir l'exportateur) au cas où la garantie serait mise en jeu. Ce rapport entre le donneur d'ordre et son banquier est une promesse de crédit par signature.
3. Compte tenue de cette promesse de crédit, le banquier s'engage, dans les termes qui lui ont été indiqués, à l'égard du bénéficiaire. Dans ce cas, la banque du donneur d'ordre fera intervenir son correspondant étranger installé dans le pays du bénéficiaire pour faire transmettre le message à ce dernier. Le correspondant interviendra sous 2 formes:
 - **Garantie directe :** Le correspondant jouera le rôle de banque authenticatrice transmettant la garantie au bénéficiaire sans engagement de sa part.
 - **Garantie indirecte :** Le correspondant jouera le rôle de banque émettrice ou garante de premier rang, le donneur d'ordre sera garant du deuxième rang ou contre garant. Dans ce cas, le banquier du vendeur s'engage à rembourser à première demande le banquier émetteur de la garantie dans l'hypothèse où celle-ci serait mise en jeu.

Remarque : L'engagement du banquier dans le cas d'une GPD est fondé sur une séparation entre l'engagement bancaire et le contrat commercial. Il est de ce fait un engagement principal et non accessoire comme dans le cas du cautionnement.

¹⁷ Ce contrat est appelé contrat de base.

MODULE 6 :

LES CREDITS PAR

SIGNATURE AU NIVEAU

INTERNATIONAL

Ce module est composé de 3 chapitres :

1. LES CAUTIONS ADMINISTRATIVES
2. LES CAUTIONS EN DOUANE
3. LA LETTRE DE GARANTIE POUR ABSENCE DE CONNAISSEMENT ORIGINAL

CHAPITRE 1 : LES CAUTIONS ADMINISTRATIVES

SECTION 1 : LES MARCHES PUBLICS :

I. LE MARCHÉ PUBLIC :

A. DEFINITION :

« Un marché est une convention passée entre 2 parties pour la réalisation d'une transaction. Dans le marché public, l'une des 2 parties représente la puissance publique et agit dans l'intérêt public ou pour assurer une mission de service public. L'autre partie est un entrepreneur ou un fournisseur chargé d'assurer une prestation pour le compte de la collectivité publique ».

Les 2 parties intervenant dans un marché public sont:

- le maître d'œuvre (une entreprise semi-publique, une entreprise publique, une régie, le Trésor Public, ...)
- le titulaire du marché (une personne physique ou morale).

B. CONDITIONS DE FORME :

Le marché public doit être matérialisé par **un écrit** qui comprend les éléments constitutifs suivants:

- **la soumission** : C'est l'engagement d'une entreprise d'exécuter les clauses du marché selon un prix déterminé; cet engagement comprend des indications sur la domiciliation bancaire.
- **les cahiers de charges** : Ils précisent les modalités d'exécution du marché et comprennent:
 - le cahier des clauses administratives générales,
 - le cahier des prescriptions communes,
 - le cahier des prescriptions spéciales.
- **le bordereau des prix** : Il sert à établir les décomptes provisoires et définitifs.
- **le détail estimatif** : Il récapitule les montants correspondant à chaque nature d'ouvrage; le total étant égal au montant du marché.

Tout marché doit comporter l'approbation de l'autorité compétente et la date du visa du contrôle des engagements et dépenses ou du contrôleur financier.

II. MODE DE PASSATION DES MARCHES PUBLICS :

Les marchés publics doivent être passés conformément aux dispositions du Décret 30 Décembre 1998. L'article 19 de ce décret stipule: « (...) les modes de passation desdits marchés sont : l'appel d'offres, le concours et la procédure négociée. (...) ».

SECTION 2: LES CAUTIONS ADMINISTRATIVES :

On distingue 4 catégories de cautions administratives:

- les cautions provisoires,
- les cautions définitives,
- les cautions de restitutions d'acompte,
- les cautions de retenue de garantie.

I. LES CAUTIONS AU NIVEAU DES MARCHES PUBLICS NATIONAUX:

Voir tableau ci-après.

	LES CAUTIONS PROVISOIRES	LES CAUTIONS DÉFINITIVES	LES CAUTIONS DE RETENUE DE GARANTIE	LES CAUTIONS DE RESTITUTION D'ACOMPTE
Finalité	Garantir la bonne foi du soumissionnaire en permettant à l'administration: <ul style="list-style-type: none"> d'écarter le dépôt de soumissions non fondées, d'éviter une rupture abusive du contrat par le soumissionnaire, d'avoir une certitude d'obtenir de l'adjudicataire un cautionnement définitif en remplacement d'un cautionnement provisoire. 	Permettre à l'administration de se prémunir contre une défaillance éventuelle du titulaire du marché: <ul style="list-style-type: none"> soit en cours d'exécution, après l'achèvement des travaux entraînant des malfaçons sur des prestations déjà effectuées. Elle doit être présentée dans les 20 jours qui suivent la notification de l'approbation du marché.	Eviter le prélèvement par l'administration de la retenue de garantie sur les règlements effectués en cours du marché. La retenue de garantie est imposée par contrat aux entreprises pour couvrir les réfections malsaines ou les malfaçons découvertes ultérieurement à la réception définitive des travaux. Le maître d'œuvre peut retenir un montant variant entre 7 et 10 % des sommes dues.	Garantir à l'administration la restitution de l'acompte versé au titulaire du marché au cas où celui-ci ne respecte pas ses engagements contractuels.
Montant	1,5 % du marché	entre 3 et 5 % du marché	entre 7 et 10 % du marché	jusqu'à 80 % du marché
Durée	Courte durée (en général moins d'un mois en général)	Longue durée (en fonction de la nature des travaux et du délai fixé pour son exécution)	Longue durée (en fonction de la nature des travaux et du délai fixé pour son exécution)	Longue durée (en fonction de la nature des travaux et du délai fixé pour son exécution)
Engagement de la banque	Lorsqu'une banque délivre une caution provisoire, elle s'engage virtuellement à remettre par la suite une caution définitive au cas où son client est admis adjudicataire. Si elle refuse ou si l'adjudicataire ne peut constituer la caution en espèce, la caution provisoire est appréhendée par l'administration.	En cas de défaillance du titulaire du marché, la banque est tenue: <ul style="list-style-type: none"> soit de trouver une autre entreprise qui accepte de terminer les travaux, soit de payer le montant de la caution à l'administration (cette dernière devant procéder à un nouvel appel d'offres pour achever les travaux) 	La banque permet à son client de bénéficier du déblocage de la totalité des règlements administratifs qui ont lieu tout au long de l'exécution du marché. Elle s'engage à mettre à la disposition de l'administration les sommes non prélevées au cas où elle découvre des réfections malsaines ou des malfaçons dans la réalisation des travaux. La caution est restituée dans les 3 mois suivant la réception définitive ou dans les 15 jours suivant la fin des travaux (réception provisoire).	La banque s'engage à restituer l'acompte si le titulaire du marché ne s'est pas acquitté de ses obligations contractuelles.

II. LES CAUTIONS DES MARCHES INTERNATIONAUX :

Les cautions et garanties des marchés avec l'étranger constituent aujourd'hui des techniques autonomes ayant leurs spécificités, leurs règles et leurs propres procédures.

L'intervention d'une banque marocaine dans le cadre des marchés internationaux peut revêtir deux formes selon qu'il s'agisse d'une importation ou d'une exportation. Le risque assumé n'a pas la même nature pour chacune des 2 opérations:

- **pour une importation :** la banque intervient pour un non-résident; elle agit à la demande et sous la contre garantie d'une banque étrangère en vue de délivrer une caution en faveur de L'administration marocaine qui a lancé un appel d'offres international.
- **pour une exportation :** la banque intervient pour le compte de son client exportateur afin de lui permettre de participer à un marché international; elle demandera à son correspondant étranger de délivrer sous sa contre garantie la caution sollicitée directement en faveur du bénéficiaire.

A. CAUTIONS ADMINISTRATIVES A L'IMPORTATION :

Les entreprises étrangères désireuses de soumissionner à un appel d'offres international lancé par L'administration marocaine sont tenues de se conformer aux prescriptions des cahiers de charges. De ce fait, elles doivent constituer les cautionnements prévus: soumission, bonne fin (définitive), retenue de garantie et restitution d'acompte.

Les entreprises non résidentes n'ayant aucune relation avec les banques marocaines devront demander à leurs banquiers de faire intervenir le circuit de leurs correspondants marocains pour l'octroi des cautionnements prévus. D'où le mécanisme de contre garanties bancaires.

Une banque étrangère peut délivrer directement ses cautions en faveur du bénéficiaire (l'importateur). Cependant, dans la majeure partie des cas, ce dernier préfère recourir à une banque se trouvant dans son propre pays¹⁸. De plus, il peut obtenir rapidement le paiement auprès d'une banque locale en cas de mise en jeu de la caution.

Le risque que prend la banque locale est très limité¹⁹ compte tenu de la contre garantie de la banque étrangère.

B. LES CAUTIONS A L'EXPORTATION :

Une entreprise marocaine désirant participer à un marché international (soit pour exporter une marchandise, soit pour assurer une prestation de service) doit produire des cautions bancaires pendant les différentes phases de la transaction (soumission, bonne exécution, restitution d'acompte et retenue de garantie).

Cette entreprise devra alors s'adresser à son banquier pour l'obtention des cautions requises. Sa banque demandera à son tour à son correspondant étranger (installé dans le pays du bénéficiaire) de faire émettre la caution sollicitée sous sa contre garantie. La banque prend un risque sur son client étranger et non sur la banque étrangère.

Si l'entreprise marocaine ne respecte pas ses engagements contractuels, le banquier marocain devra alors rembourser la banque étrangère qui a émis la caution sous sa contre garantie.

¹⁸ Le bénéficiaire ne peut nullement en recourant à ses propres moyens s'assurer de l'authenticité de la garantie étrangère.

¹⁹ Le risque limité dépend du standing de la banque étrangère et du risque pays.

CHAPITRE 2 : LES CAUTIONS EN DOUANE

SECTION 1 : DEFINITION DE LA CAUTION :

On nomme caution **la personne qui s'oblige à remplir un engagement contracté par un tiers dans le cas où celui-ci n'y satisferait pas.**

En matière de douane, l'article 87 du code des douanes stipule à cet égard que : « ont la qualité de redevables des droits et taxes et autres droits et taxes exigibles à l'importation ou à l'exportation, le déclarant, le mandant du déclarant ou la caution ».

Par ailleurs, l'article 230 du code dispose que : « les cautions sont tenues, au même titre que les principaux obligés, de payer les droits et taxes, les pénalités pécuniaires et autres sommes dues par les redevables qu'ils ont cautionnés ».

Toutefois, en matière de régimes économiques en douane, les cautions octroyées par les banques ou par les sociétés d'assurance peuvent porter sur la totalité ou une partie des droits et taxes suspendues et ce, dans la limite des sommes cautionnées dans les conditions fixées par arrêté du ministre des finances.

Les intérêts de retard et autres sommes dues ainsi que les pénalités pécuniaires éventuelles demeurent à la charge du principal obligé.

La caution doit être parfaitement solvable dont elle est entièrement solidaire, l'exécution de l'engagement souscrit par ce dernier.

SECTION 2 : LES CAS DANS LESQUELS LA CAUTION EST EXIGÉE :

La caution est exigée par les services douaniers dans les cas suivants :

- l'octroi du crédit d'enlèvement (cas de garantie de paiement des droits et taxes en matière de régime de droit commun) ;
- le paiement par obligation cautionnée (cas de paiement des droits et taxes en matière de régime droit commun) ;
- la souscription des acquits à caution de transit ;
- la souscription des acquits à caution en matière de régimes économiques en douane (ATPA, AT, ES, TSD, EIF, ET et ETPP)

SECTION 3 : LES CAUTIONS EN DOUANE DANS LE CAS DU REGIME DE MISE A LA CONSOMMATION :

I. LE CRÉDIT D'ENLÈVEMENT :

Pour faciliter le dédouanement et l'enlèvement des marchandises, l'ADII a institué un régime spécial qui constitue le régime du crédit d'enlèvement²⁰.

Cette facilité permet au redevable d'enlever les marchandises déclarées aussitôt après vérification et avant acquittement des droits et taxes.

Ce régime de crédit d'enlèvement est consenti sous la garantie d'une soumission cautionnée dont le modèle est fixé par l'administration. Elle comporte l'engagement de :

- payer les droits et taxes dans un délai maximum de 15 jours, 30 jours, 45 jours, 90 jours, 120 jours et 180 jours selon l'option du redevable à compter de la date de délivrance du bon à enlever (BAE) ;
- régler en sus et en même temps une remise de 0,21 %, 0,41 %, 0,62 %, 1,24 %, 1,65 % et 2,47 % du montant des droits et taxes selon qu'il s'agit d'un crédit d'enlèvement à 15 jours, 30 jours, 45 jours, 90 jours, 120 jours ou 180 jours ;
- verser, à défaut de paiement des droits et taxes dans le délai, un intérêt de retard de 8 % l'an du lendemain du jour de l'échéance à celui de l'encaissement inclus.

Délai	15 jours	30 jours	45 jours	90 jours	120 jours	180 jours
Taux de remise	0,21 %	0,41 %	0,62 %	1,24 %	1,65 %	2,47 %

²⁰ Les données tiennent compte de la circulaire n° 4969/522 en référence à l'arrêté du ministre des finances et de la privatisation n° 2302-05 du 08 chaoual 1426 (11.11.2005) fixant les délais de paiement par crédit d'enlèvement ainsi que les taux de la remise qui leur sont applicables.

Enfin, le montant de la remise est recouvré en même temps que les droits et taxes et fait l'objet d'une quittance à part.

À l'échéance du crédit d'enlèvement, les droits et taxes dus ainsi que la remise du crédit d'enlèvement doivent être payés à la caisse du bureau de douane concerné soit par chèque, soit en espèces, soit par obligation cautionnée. Dans le cas de paiement des droits et taxes par obligation cautionnée, cette dernière prend effet à partir de la date d'expiration du crédit d'enlèvement et non pas à partir de la date d'émission du titre de recette dans le cadre de paiement au comptant.

II. L'OBLIGATION CAUTIONNEE :

Pour le paiement des droits et taxes recouverts par l'administration des douanes, les redevables peuvent être admis à présenter des obligations cautionnées à 60, 90, 120 ou 180 jours d'échéance selon l'option du redevable. Ces délais commencent à courir à compter de la date d'émission du titre de recette. Chaque effet doit comporter l'engagement solidaire du principal obligé et de sa caution (la banque) de payer à l'échéance les sommes énoncées.

Les receveurs sont habilités à donner directement suite aux demandes de paiement par obligations cautionnées présentées par les redevables.

Les obligations cautionnées ne sont admises que dans les cas où les sommes à payer dépassent 2.000,00 DH.

Les obligations cautionnées sont souscrites à l'ordre du receveur du bureau des douanes. Elles donnent lieu au paiement d'une majoration de 8 % l'an et d'un droit de timbre de 1 ‰ du montant de l'effet.

SECTION 4 : LES CAUTIONS EN DOUANE EN MATIÈRE DE RÉGIMES ÉCONOMIQUES EN DOUANE NOTAMMENT LE RÉGIME DE L'ATPA :

Concernant la garantie de paiement des droits et taxes en matière de régimes économiques en douane, il y a lieu d'abord de citer les différentes cautions qui sont utilisées par les opérateurs économiques ou agréés par l'ADII :

- la caution bancaire à hauteur de 100 % des droits et taxes ;
- la consignation d'une somme d'argent dont le montant est fixé par la douane ;
- la caution mutuelle entre entreprises de production (en voie de disparition) ;
- la caution morale ;
- les autres garanties agréées par le ministère chargé des finances à savoir :
 - la caution mixte (personnelle et bancaire) ;
 - la caution personnelle sur engagement des entreprises exportatrices ;
 - la caution sur engagement des donneurs d'ordre étrangers.

Avant d'entamer notre cours, il y a lieu de préciser que la caution bancaire et la consignation des droits et taxes sont dites de droit c'est-à-dire elles ne sont pas soumises à l'accord préalable de l'administration ; par contre, les autres formes de caution le sont.

I. LA CAUTION BANCAIRE :

La caution bancaire est la garantie accordée par une banque qui s'engage conjointement et solidairement avec le soumissionnaire à payer des droits et taxes exigibles au cas où celui-ci ne respecterait pas ses engagements vis-à-vis de l'administration (cf. 2^{ème} alinéa de l'article 230 du code).

Pour éviter le risque de présentation de fausses cautions bancaires préjudiciables aux intérêts du trésor public, toute déclaration en régime économique, doit, préalablement à son dépôt au service, être soumise au receveur des douanes pour agrément de la caution. Cette formalité se traduit par l'apposition du cachet et de la signature du receveur avec la mention « caution agréée » ; le receveur est par conséquent tenu de procéder à la vérification systématique de l'authenticité des cachets et des signatures des banquiers.

Si, auparavant, la caution bancaire était la règle pour garantir les engagements des soumissionnaires en matière de régimes économiques en douane, d'autres modes de cautionnement ont été institués au fur et à mesure que se fait sentir le besoin.

II. LA CONSIGNATION :

L'article 116 - 4 du code des douanes permet de remplacer la caution par une consignation dont le montant est fixé par l'ADII et qui ne peut excéder le montant des droits et taxes exigibles. En conséquence, la somme à consigner peut-être :

- soit égale au montant des droits des taxes suspendus ;
- soit inférieure à ce montant, lorsque le soumissionnaire est bien connu du service pour sa solvabilité, la régularité de ses paiements et la parfaite observation des engagements qu'il souscrit.

III. LA CAUTION MORALE :

Les cautions morales sont consenties aux administrations, aux organismes publics et au profit des sociétés et entreprises opérant dans certains secteurs d'activité comme l'artisanat, la pêche, etc.

L'octroi de cette garantie est subordonné à la signature au préalable d'une convention avec ces administrations ou organismes publics qui précisent leurs engagements en tant que caution.

IV. LA CAUTION MUTUELLE :

La caution mutuelle dans un souci d'assouplissement et d'allègement des charges financières des sociétés exportatrices, l'ADII a également institué un système dit de cautionnement entre entreprises de production²¹ en garantie des engagements souscrits lors des importations effectuées sur le régime de l'ATPA.

Le bénéfice de cette garantie est limité à une durée de dix-huit (18) mois²² à compter de la date de souscription des acquits à caution d'ATPA. Au-delà de ce délai, les marchandises non encore exportées doivent, pour bénéficier de prorogation de délai de séjour sous le régime précité, être couvertes par une caution bancaire ou mixte ou la consignation d'un montant fixé par l'administration.

Compte tenu de l'intérêt suscité par ce mode de cautionnement chez les opérateurs et son incidence positive sur nos exportations, l'ADII l'a étendu aux matériels et les produits placés sous le régime de l'admission temporaire (AT) par les entreprises industrielles dont l'activité est tournée vers l'exportation. Ainsi, cette mesure s'étend aux matériels restant propriété étrangère (machines, moules, outils, etc.), de même qu'aux produits (emballages par exemple) susceptibles de servir soit à la fabrication de biens destinés à l'exportation, soit au conditionnement de ces derniers.

La caution ainsi agréée est déclarée « solidaire » du soumissionnaire pour les engagements qu'il a souscrit (Article 116 – 2° du code). Ce point est très important car en cas de besoin, il permet à l'administration de s'adresser directement à la caution.

Il est précisé que l'apposition de la signature par la caution sur une déclaration en détail acquit à caution ne constitue pas pour la caution un engagement illimité. Les cautions, quelle que soit l'opération envisagée, ne sont responsables que des engagements propres à l'opération en cause tels qu'ils résultent des énonciations de la déclaration. Dans le cas où ces énonciations ou l'une de d'entre elles sont modifiées (la valeur par exemple) en suite de la vérification par le service, c'est la déclaration en détail acquit à caution ainsi modifiée qui sert à déterminer la portée des engagements du soumissionnaire et de sa caution.

V. LA CAUTION MIXTE :

Dans cette formule de cautionnement mixte (soumissionnaire et banque), le cautionnement bancaire interviendra par 20 % des droits et taxes des marchandises déclarées au bénéfice du régime suspensif, le reste des engagements soit 80 % sont couverts par le soumissionnaire lui-même.

Cette formule pourra être gérée par opération qu'en ligne garantie au choix du soumissionnaire et de sa banque caution.

²¹ En général, les 2 entreprises doivent avoir la même activité.

²² En cas d'exportation de 75 % ou plus, la caution mutuelle reste valable jusqu'à expiration du délai de 24 mois. Dans le cas inverse (exportation de moins de 75 %), le reliquat doit être garanti par une autre forme de caution : consignation, caution bancaire ou caution mixte.

V.1. Cautionnement par opération (La case 40 de la DUM sera servie par le cachet de la banque) :

Chaque déclaration « acquit à caution » devra comporter, outre la propre caution du soumissionnaire, l'engagement de sa banque caution à hauteur de 20 % des droits et taxes des marchandises concernées. La caution bancaire ne sera libérée qu'après l'apurement total du compte d'ATPA en cause.

V.2. Cautionnement global annuel par soumissionnaire (la case 40 de la DUM restera vite) :

Cette garantie sera souscrite sous forme de soumission cautionnée annuelle par laquelle en sus des engagements du soumissionnaire lui-même, la banque caution s'engage pour un montant global devant représenter 20 % des droits et taxes des marchandises importées pour la période à couvrir sur la base de sa soumission cautionnée, à disposer auprès du bureau douanier concerné, et pour chaque déclaration acquit à caution souscrite. Dans le cadre de ce système, la douane imputera des 20 % des droits et taxes de la marchandise objet de l'acquit à caution sur le montant de la caution.

Au fur et à mesure de la délivrance des mainlevées définitives par les services douaniers, qui ne le seront qu'après apurement total des comptes concernés, la caution qui sera désengagée du montant imputé augmente d'autant le disponible de la caution.

VI. CAUTIONNEMENT SUR ENGAGEMENT DES ENTREPRISES EXPORTATRICES :

Ce cautionnement est matérialisé par la souscription par les soumissionnaires concernés d'un engagement sur formulaire ad hoc de satisfaire à toutes les prescriptions légales et réglementaires en matière de régimes économiques en douane et remplir les engagements prévus à ce titre.

Ce régime est consenti, à leur demande, aux entreprises soumissionnaires :

- réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation d'au moins 10 millions de dirhams y compris la valeur des intrants ;
- s'engageant à exporter les produits compensateurs obtenus dans un délai maximum de 24 mois, à compter de la date de souscription des comptes en cause et à couvrir par des cautions mixtes les reliquats non régularisés au terme de ce délai ;
- tenant une comptabilité matière des opérations en régimes économiques. En cas de cession de marchandises sous régimes économiques (ATPA et AT), la durée de validité de la caution personnelle est décomptée à partir de la date d'enregistrement de la déclaration souscrite par le soumissionnaire, cessionnaire en l'occurrence.

Bien entendu, la durée de validité des comptes est celle fixée par la législation et la réglementation en vigueur.

VII. LE CAUTIONNEMENT PAR ENGAGEMENT DES DONNEURS D'ORDRE (APPELÉ DISPENSE DE GARANTIE) :

Il fera l'objet également de la souscription d'un engagement sur formulaire fixé par l'administration, comme pour le cas ci-dessus.

Il sera accordé aux soumissionnaires pour lesquels les donneurs d'ordre étrangers accepteraient de se porter caution soit directement soit à travers leurs filiales marocaines.

Pour bénéficier de ce mode de cautionnement, lesdits soumissionnaires doivent réaliser un chiffre d'affaires à l'exportation avec le donneur d'ordre concerné de plus de 20 millions de dirhams (y compris la valeur de la marchandise dans les cas d'importation sans paiement) et satisfaire aux autres conditions visées ci-dessus (similaires à celles prévues dans le cadre du cautionnement par engagement des entreprises exportatrices).

**SOUSSION CAUTIONNEE DE DROITS POUR LES MARCHANDISES
DECLAREES POUR LA CONSOMMATION OU L'EXPORTATION**

I

Nous soussignés,
demeurant à.....

désirant obtenir en vertu des dispositions du dahir formant code des douanes (articles 93 et 96) ainsi que du décret n°2.77.862 du 25 choual 1397 (9 octobre 1977) pris pour son application (articles 63 à 65) relatives à la garantie de paiement des droits et taxes, la faculté de disposer, aussitôt après vérification et avant liquidation des marchandises par nous importés ou destinées à l'exportation, déclarons nous obliger à acquitter le montant des droits (droits de douanes, droits intérieurs de consommation, taxe spéciale, taxe sur les produits et toutes autres s'il y a lieu) dont nous serons constitués débiteurs par suite des liquidations relatives aux marchandises par nous déclarées ou qui seront établies d'office par suite d'acquit à caution et autres engagements ou également en cas de liquidation supplémentaire consécutive à une révision soit des déclarations soit de nos écritures ou de celle du destinataire ou de l'expéditeur.

Nous nous engageons également :

- a) à opérer le règlement desdits droits dans le délai maximum dejours à partir de la date de la délivrance du bon à enlever à la caisse du receveur des douanes, à ainsi que la remise de% prévue par les textes en vigueur.
- b) à verser à défaut du paiement des droits dans le délai imparti un intérêt de retard au taux en vigueur, du lendemain du jour de l'échéance à celui de l'encaissement inclus.

II

Et nous, également soussignés (établissement bancaire), demeurant à.....après avoir pris connaissance de la soumission ci-dessus, déclarons nous rendre entièrement solidaire des engagements qu'elle contient et au même titre comme redevable jusqu'à concurrence de la somme de.....

III

La présente soumission ne sera valable que pour les opérations résultant, soit des déclarations déposées au nom du soumissionnaire et signées par lui ou son représentant qualifié, soit des déclarations déposées par un transitaire agréé régulièrement autorisé à cet effet, par le soumissionnaire au bureau de.....à partir du.....jusqu'au.....

Casablanca, le.....

Le principal obligé

La caution

N.B. : La présente soumission est destinée à renouveler celle de.....DH et ne saurait en aucun cas s'y ajouter.

CHAPITRE 3 : LA LETTRE DE GARANTIE POUR ABSENCE DE CONNAISSEMENT

SECTION 1 : DEFINITION ET PROBLEMATIQUE :

La lettre de garantie est une caution bancaire qui permet à l'importateur de retirer sa marchandise en l'absence de l'exemplaire du connaissement original. Elle est délivrée en faveur du transporteur maritime qui est légalement responsable vis-à-vis du chargeur de livrer la marchandise à son véritable destinataire.

Raison d'être de la lettre de garantie : Il n'est pas rare que des marchandises voyageant par voie maritime arrivent au port de destination avant l'exemplaire original du connaissement. Nous rappelons que le connaissement est un véritable « titre de propriété ». Il est le seul document qui permet à son destinataire ou à son porteur de prendre possession de la marchandise. Le transporteur maritime ne peut pas attendre la réception du document original compte tenu des frais d'immobilisation du navire qui sont prohibitifs. De plus, si la marchandise est périssable ou inflammable, il n'est pas possible d'attendre le document original.

Que faire? Il n'est pas possible pour un transporteur de remettre la marchandise sans recevoir en échange le connaissement. C'est la raison pour laquelle il cherchera à demander l'intervention d'un tiers à savoir la banque du destinataire réel de la marchandise. Cette banque apportera un crédit par sa signature pour garantir le transporteur des conséquences qu'il encourt en remettant la marchandise sans connaissement. En pratique internationale, ce crédit est appelé « Letter Of Indemnity » ou L.O.I.

SECTION 2 : OBLIGATIONS DU BANQUIER :

Le banquier prend 4 types d'engagement envers le transporteur (cf. lettre de garantie pour absence de connaissement).

SECTION 3 : PRECAUTIONS A PRENDRE AVANT OCTROI DE LA LETTRE :

Le banquier doit s'entourer de toutes les précautions en tenant compte:

- de l'appréciation du risque client,
- de la réglementation des changes,
- du respect des RUU relatives aux techniques de paiement et de financement du commerce international.

I. APPRECIATION DU RISQUE CLIENT :

Le banquier, en plus des précautions habituelles, va faire signer à son client une demande spécifique comportant des clauses supplémentaires liées à la lettre de garantie (cf. demande). Il s'agit en fait pour le banquier de répercuter sur son client les obligations figurant sur la lettre de garantie. L'appréciation du risque client doit être effectuée avec rigueur et sérieux pour tenir compte de la moralité du client importateur. Il ne faut pas oublier que le connaissement peut faire l'objet d'une transmission par simple endossement (comme un chèque au porteur).

II. RESPECT DE LA REGLEMENTATION DE CHANGES :

Le banquier doit vérifier:

- qu'un titre d'importation a été domicilié auprès de ses guichets,
- que la marchandise concernée est effectivement arrivée. Il exigera à son client la présentation d'un avis d'arrivée émanant de la compagnie de transport maritime.

Pour identifier la marchandise, le banquier exigera à son client la facture commerciale.

Les 2 documents ci-dessus permettront à la banque d'identifier la marchandise et de s'assurer de la contrepartie réelle de sa prestation financière.

III. RESPECT DES REGLES ET USANCES INTERNATIONALES :

Le banquier doit effectuer ses différentes opérations en conformité des règles et usances internationales (celles dictées par la Chambre du Commerce International).

Exemple: RUU Brochure 500 pour le crédit documentaire.

**MODELE DE LA DEMANDE DE LETTRE DE GARANTIE
POUR ABSENCE DE CONNAISSEMENT**

Le
Monsieur le Directeur
de l'agence de

(cachet commercial)

DEMANDE DE LETTRE DE GARANTIE

Messieurs,

Etant dans l'impossibilité de présenter à..... (1)
un exemplaire original du connaissement n°.....
établi le.....à.....concernant
les marchandises suivantes.....
objet du titre d'importation domicilié à vos guichets, sous le numéro :.....
en date du.....poids :.....
valeur selon contrat :.....
montant en lettres :
marque et n° :
arrivées par le navire : le.....
conformément à l'avis d'arrivée émis par.....le.....
nous vous serions obligés de bien vouloir nous établir une lettre de garantie pour la délivrance de ces
marchandises.

1. Nous nous engageons à vous adresser le connaissement original dans un délai de 60 jours pour
vous permettre d'obtenir le restitution de votre lettre de garantie et sa mainlevée.

2. Nous nous engageons également par la présente à régler les documents tels qu'ils nous seront
présentés et vous autorisons à relever votre correspondant des réserves éventuelles qui pourraient
être formulées.

3. Nous vous autorisons, en cas de réclamation de la part du fournisseur et/ou chargeur, ou encore du
porteur du connaissement, à payer à première demande écrite la valeur réclamée de la marchandise
au porteur contre présentation par celui-ci du jeu complet du connaissement à vos guichets ou auprès
de l'établissement bancaire désigné par lui ou, à défaut, payer entre les mains du destinataire de la
lettre de garantie ladite valeur contre mainlevée ou restitution de la lettre de garantie, sauf à justifier
que le règlement a été effectué au comptant ou par effet conformément aux dispositions du contrat
au titre duquel l'importation a été réalisée.

Il est entendu que la demande écrite de l'agent maritime doit être adressée à l'agence émettrice,
accompagnée des justificatifs de réclamation, avec copie intégrale à votre siège central.

4. Nous vous autorisons également; d'ores et déjà, à débiter notre compte n°.....de la
contre-valeur en dirhams de la valeur de la marchandise majorée des intérêts de retard, des frais
accessoires, du montant de tous les dommages et frais résultant de la saisie ou de la menace de saisie
du navire ou de n'importe quel autre navire ou propriété appartenant au chargeur, et de tout
dommage subi par celui-ci à la suite de votre consentement à la présente demande.

5. D'une manière générale, nous vous garantissons contre toutes les conséquences pouvant résulter
de la livraison effectuée sans présentation du connaissement original et notamment contre toute
réclamation d'un présentateur de ce document ou du chargeur de la marchandise.

Dans cette attente, nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments
distingués.

P.J. : - Facture du fournisseur
- Copie de l'avis d'arrivée.

(1) Bénéficiaire de la lettre de garantie.

MODELE DE LETTRE DE GARANTIE POUR ABSENCE DE CONNAISSEMENT*Etablissement bancaire.*

LETTRE DE GARANTIE POUR ABSENCE DE CONNAISSEMENT

Destinataire de la lettre de garantie

Messieurs,

L'importateur/réceptionnaire.....déclarant être dans l'impossibilité de vous présenter le connaissance original, nous soussignés.....représentés par.....vous demandant de délivrer, sous notre entière responsabilité et sans la présentation de ce document, les marchandises suivantes :.....objet du titre d'importation domicilié à nos guichets, sous le numéro :..... en date du.....valeur selon contrat :.....montant en toutes lettres :.....marque et n°.....poids :.....arrivées par le navire :..... le.....connaissance maritime n°.....établi à..... le..... conformément à l'avis d'arrivée émis par.....le.....

En conséquence de notre demande et de votre consentement à délivrer la marchandise précitée, nous nous engageons à ce qui suit :

1. Vous fournir le connaissance original dûment endossé dans le délai de 60 jours, dans la mesure où il parviendra dans ce délai.
2. En cas de réclamation de la part du fournisseur et/ou chargeur, ou encore du porteur du connaissance, payer à première demande écrite la valeur réclamée de la marchandise au porteur contre présentation par celui-ci du jeu complet du connaissance à nos guichets ou auprès de l'établissement bancaire désigné par lui ou, à défaut, payer entre vos mains ladite valeur contre mainlevée ou restitution de la lettre de garantie, sauf à justifier que le règlement a été effectué au comptant ou par effet conformément aux dispositions du contrat au titre duquel l'importation a été réalisée. Il est entendu que la demande écrite de l'agent maritime doit être adressée à l'agence émettrice, accompagnée des justificatifs de réclamation, avec copie intégrale à notre siège central.
3. Faute par nous d'avoir satisfait à votre première demande ci-dessus, le montant à régler, le cas échéant, représentera la valeur de la marchandise, majorée des intérêts de retard, des frais accessoires, y compris toutes pertes, dommages et frais résultant de la saisie ou de la menace de saisie du navire ou de n'importe quel autre navire ou propriété vous appartenant, et de tout préjudice que vous justifierez avoir subi du fait de votre consentement à la présente demande. Il reste toutefois entendu que le coût du fret et frais d'embarquement, s'ils n'ont pas été payés au départ, devront être réglés par le réceptionnaire avant l'enlèvement de la marchandise.
4. Toutes actions dérivant du contrat de transport étant prescrites par un an à compter de l'arrivée de la marchandise au port de destination, les effets de la présente lettre de garantie cessent de plein droit après ce délai à moins qu'une action en justice engagée à votre encontre avant prescription ne vous ait été notifiée, auquel cas nous ne saurions vous opposer la prescription.
5. Accepter la compétence des Tribunaux de Casablanca, pour connaître de tous litige se rattachant à cet engagement.

Les marques, contremarques, etc., ci-dessus mentionnées, le sont à titre indicatif, seules les dénominations figurant sur le connaissance chef nous étant opposables.

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

MODULE 7 :

LA COUVERTURE DES RISQUES LIES AUX OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

Ce module est composé de 2 titres et 4 chapitres :

Titre 1 : Les techniques de couverture liées aux opérations de prospection des marchés étrangers
Chapitre 1 : L'assurance prospection
Chapitre 2 : L'assurance foire

Titre 2 : Les techniques de couverture des risques après la livraison des marchandises
Chapitre 1 : L'assurance crédit
Chapitre 2 : Les techniques de couverture du risque des changes

CHAPITRE 1 : L'ASSURANCE PROSPECTION

A. ASSURANCE PROSPECTION NORMALE :

1°) GENERALITES :

BÉNÉFICIAIRES : Les entreprises industrielles, commerciales ou de services ainsi que les groupements d'entreprises.

TERRITOIRE : L'ensemble des pays étrangers (un seul pays, un groupe de pays ou tous les pays étrangers)

DURÉE : Entre 2 et 10 ans²³

DÉPENSES COUVERTES : Ensemble de frais dont les frais d'étude de marchés, les frais de déplacement à l'étranger, les frais de publicité à l'étranger, les frais de représentation à l'étranger.

LA PRIME D'ASSURANCE : La prime d'assurance est fixée à **3 % du budget agréé**; elle est payable au cours de la période de garantie. En plus de cette prime, l'assuré doit verser un droit d'ouverture de dossier.

2°) FONCTIONNEMENT DE LA POLICE :

5 étapes sont à distinguer :

Etape 1 : Etablissement de la demande de couverture par le souscripteur :

Le souscripteur (exportateur marocain) établit la demande de couverture (il remplit un imprimé fourni par la SMAEX). Les éléments les plus importants de cette demande sont :

- la raison sociale ou nom du souscripteur ;
- la durée de couverture ;
- la zone de couverture (les marchés étrangers à prospecter) ;
- le budget prévisionnel (poste par poste et pays par pays).

Etape 2 : Etude de la demande par la SMAEX :

La SMAEX va étudier la demande de couverture. Elle opérera les ajustements nécessaires (prix du billet d'avion, coût unitaire par jour,...). Cela va lui permettre de définir **le budget agréé** pour chaque année.

Etape 3 : Etablissement de la police d'assurance (le contrat):

La police va être établie par la SMAEX. Ses éléments les plus importants sont :

- la raison sociale ou nom de l'assuré ;
- la durée de couverture ;
- la zone de couverture (les marchés étrangers à prospecter) ;
- le budget agréé ;
- le taux d'amortissement (il permettra de déterminer d'une part le montant de l'amortissement pendant la période de garantie et d'autre part le montant de chaque reversement annuel pendant la période d'amortissement complémentaire) ;
- le taux de quotité garantie (il permettra de déterminer le montant de l'indemnité pour chaque année pendant la période de garantie) ;
- le taux de prime (il permettra de déterminer le montant de la prime annuelle pendant la période de garantie)

L'assuré paiera la prime et signera la police. Le montant de la prime pour chaque année est donné par la formule suivante :

$$\text{PRIME} = \text{TAUX DE PRIME} \times \text{BUDGET AGREÉ}$$

²³ Cette durée se compose de 2 périodes successives : la période de garantie et la période d'amortissement complémentaire.

Étape 4 : Prospection des marchés étrangers :

Pendant la période de garantie, l'assuré effectuera sa prospection des marchés étrangers (zone de couverture). Il effectuera des dépenses (il doit garder les justificatifs de celles-ci). Il recevra des indemnités de la SMAEX. Ces indemnités sont calculées comme suit :

INDEMNITE ANNUELLE = Taux de quotité garantie X Solde annuel

AMORTISSEMENT ANNUEL = Taux d'amortissement X Chiffre d'affaires sur la zone de couverture

**SOLDE ANNUEL = Dépenses effectives - Amortissement annuel
plafonnées au budget agréé**

Étape 5 : Réalisation des ventes sur la zone de couverture :

Pendant la période d'amortissement complémentaire, l'assura devra effectuer des versements en faveur de la SMAEX. Le total de ces versements **ne doit pas dépasser** le total des indemnités reçues lors de la période de garantie. Le versement pour chaque année est calculé comme suit :

**REVERSEMENT ANNUEL = TAUX D'AMORTISSEMENT X Chiffre d'affaires
(zone de couverture)**

B. L'ASSURANCE PROSPECTION SIMPLIFIEE :

BÉNÉFICIAIRES : Les P.M.E. et P.M.I. dont le chiffre d'affaire annuel à l'exportation est inférieur ou égal à un million de dirhams (1.000.000 DH) et les entreprises dont l'activité à l'exportation est récente c'est-à-dire n'excédant pas deux années.

TERRITOIRE : L'ensemble des pays étrangers (un seul pays, un groupe de pays ou tous les pays étrangers)

DURÉE : Jusqu'à 6 années.

DÉPENSES ADMISES EN GARANTIE : L'exportateur n'est pas tenu de présenter un budget prévisionnel détaillé par poste et par pays. Il peut présenter un budget global pour un montant plafonné.

FONCTIONNEMENT DE LA POLICE : Selon les mêmes principes que l'assurance prospection normale.

LA PRIME D'ASSURANCE : La prime d'assurance est fixée à **3 % du budget agréé**; elle est payable au cours de la période de garantie. En plus de cette prime, l'assuré doit verser un droit d'ouverture de dossier.

CHAPITRE 2 : L'ASSURANCE FOIRE

1°) GENERALITES :

BÉNÉFICIAIRES : Les entreprises industrielles, commerciales ou de services ainsi que les groupements d'entreprises.

MANIFESTATIONS COUVERTES : Selon une liste des foires et expositions définies par la SMAEX.

DURÉE : 3 ans

DÉPENSES ADMISES EN GARANTIE : Il s'agit de :

les frais de location de stand	les frais de transport des articles exposés	les frais de voyage du ou des délégué(s)	les frais de séjour du ou des délégué(s)
les frais d'aménagement du stand	les frais d'emballage des articles exposés	les frais d'assurance	les frais de publicité engagés à l'occasion de la manifestation

LA PRIME D'ASSURANCE : La prime d'assurance est fixée à **3 % du budget agréé**; elle est payable au cours de la période de garantie. En plus de cette prime, l'assuré doit verser un droit d'ouverture de dossier.

2°) FONCTIONNEMENT :

Etape 1 : Etablissement de la demande de couverture par le souscripteur :

Le souscripteur (exportateur marocain) établit la demande de couverture (il remplit un imprimé fourni par la SMAEX). Les éléments les plus importants de cette demande sont :

- la raison sociale ou nom du souscripteur ;
- la désignation de la manifestation ;
- la date d'ouverture et de clôture de la manifestation ;
- la zone de couverture (les marchés étrangers à prospecter) ;
- le budget prévisionnel.

Etape 2 : Etude de la demande par la SMAEX :

La SMAEX va étudier la demande de couverture. Elle opérera les ajustements nécessaires (prix du billet d'avion, coût unitaire par jour,...). Cela va lui permettre de définir **le budget agréé**.

Etape 3 : Etablissement de la police d'assurance (le contrat):

La police va être établie par la SMAEX. Ses éléments les plus importants sont :

- la raison sociale ou nom de l'assuré ;
- la désignation de la manifestation ;
- la date d'ouverture et de clôture de la manifestation ;
- la zone de couverture ;
- le budget agréé ;
- le taux d'amortissement ;
- le taux de quotité garantie ;
- le taux de prime.

L'assuré paiera la prime et signera la police. Le montant de la prime est donné par la formule suivante :

$$\text{PRIME} = \text{TAUX DE PRIME} \times \text{BUDGET AGREE}$$

Etape 4 : Période de liquidation provisoire. :

L'assuré participe à la manifestation. Il engage des frais de préparation et de participation à la manifestation (il doit garder les justificatifs de celles-ci). Il recevra une indemnité de la SMAEX. Cette indemnité est calculée comme suit :

$$\text{INDEMNITE} = (\text{TAUX DE QUOTITE GARANTIE}) \times (\text{DÉPENSES EFFECTIVES PLAFONNÉES AU BUDGET AGRÉÉ})$$

Etape 5 : Période de liquidation définitive :

Trois années après avoir participé à la manifestation, l'assuré doit déclarer à la SMAEX le chiffre d'affaires cumulé sur 3 années sur la zone de couverture. Il devra effectuer un reversement en faveur de la SMAEX. Ce reversement ne doit pas dépasser l'indemnité. Il est calculé comme suit :

$$\text{REVERSEMENT} = \text{TAUX D'AMORTISSEMENT} \times \text{CHIFFRE D'AFFAIRES DE 3 ANS (ZONE DE COUVERTURE)}$$

TITRE 2 : LES TECHNIQUES DE COUVERTURE DES RISQUES APRES L'EXPEDITION DES MARCHANDISES

CHAPITRE 1 : TECHNIQUES DE COUVERTURE DU RISQUE DE NON PAIEMENT : ASSURANCE-CREDIT

SECTION 1 : ELEMENTS DE BASE :

I. QUALITÉ DE L'ACHETEUR :

Nous distinguons :

- **l'acheteur privé** : Il s'agit de toute société pouvant être poursuivie devant une juridiction de droit commun et contre laquelle une procédure de faillite peut être envisagée.
- **l'acheteur public** : Il s'agit des administrations d'Etat ou de province, des municipalités, des établissements publics et, par extension, des entreprises privées dont les engagements sont garantis par une administration ou un organisme public.

II. LES DIFFERENTS RISQUES PRÉVUS :

Les risques prévus peuvent être au choix de l'assuré :

- soit **le risque de crédit commercial seul** (insolvabilité de l'acheteur étranger),
- soit **le risque de crédit commercial extraordinaire seul** (le crédit est consenti selon des conditions réputées comme dépassant les délais et les modalités de paiement ainsi que les usages en matière d'exportation),
- soit **les risques PCT à condition qu'ils soient associés au risque commercial ordinaire**,
- soit **les risques PCT seuls** si l'acheteur est une administration ou un établissement public.

III. LA NAISSANCE DE LA GARANTIE :

Selon l'article 5 des conditions générales régissant l'assurance crédit, **le fait générateur de la garantie est l'expédition des marchandises accompagnée de la facture et qui résulte d'une vente ferme.**

IV. CONDITIONS DE COUVERTURE :

La couverture en assurance crédit doit remplir certaines conditions :

- Les marchandises faisant l'objet de la créance sinistrée doivent avoir été expédiées et facturées pendant la période de validité de la police d'assurance. Elles doivent être livrées en conformité avec les clauses et conditions de la commande.
- Le non encaissement de la créance par l'assuré doit être dû à la réalisation de l'un des risques liés à une exportation.
- La durée maximum de la couverture est de 180 jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.
- L'assuré s'engage à garder à sa charge exclusive la fraction non garantie par l'assureur. Cette fraction est de 10 % du montant garanti. On parle de franchise.

V. LES OPTIONS DE COUVERTURE :

Les garanties prévues à l'article 2 (point C) des conditions générales peuvent être délivrées au choix de l'assuré :

- soit **globalement** pour toutes les opérations quelles que soient leurs destinations,
- soit **partiellement** à la condition que le chiffre d'affaires à couvrir soit au moins égal à 50 % de l'ensemble du chiffre d'affaires à l'exportation de l'assuré,
- soit **individuellement pour chaque acheteur** (dans ce cas, aucune opération avec cet acheteur ne devra être soustraite à l'assurance); seuls certains acheteurs sont couverts par la police (la liste de ces acheteurs doit être communiquée à l'assureur).

VI. STRUCTURE DES PRIMES :

ACHETEUR PRIVE			
	GLOBAL	PARTIEL	CAS PAR CAS
<u>RISQUE COMMERCIAL</u>			
• Comptant contre document	0,25 %	0,375 %	0,50 %
• Jusqu'à 180 jours	0,75 %	1,125 %	1,50 %
• Renouvellement par mois	0,125 %	0,187 %	0,25 %
<u>RISQUE POLITIQUE SEUL</u>			
• Comptant contre document	0,45 %	0,45 %	0,45 %
• Jusqu'à 180 jours	0,90 %	0,90 %	0,90 %
• Renouvellement par mois	0,075 %	0,075 %	0,075 %
<u>RISQUE COMMERCIAL ET POLITIQUE</u>			
• Comptant contre document	0,55 %	0,675 %	0,80 %
• Jusqu'à 180 jours	1,35 %	1,725 %	2,10 %
• Renouvellement par mois	0,175 %	0,237 %	0,30 %
ACHETEUR PUBLIC			
	GLOBAL	GLOBAL PAR PAYS	
<u>RISQUE POLITIQUE</u>			
• Comptant contre document	0,6 %		0,9 %
• Jusqu'à 180 jours	1,2 %		1,8 %
• Renouvellement par mois	0,1 %		0,15 %

SECTION 2 : FONCTIONNEMENT :

Nous pouvons distinguer 3 phases essentielles :

Etape 1 : Etablissement de la demande de couverture :

L'exportateur doit établir une demande d'assurance crédit. Les éléments fondamentaux de cette demande sont :

- La raison sociale des acheteurs étrangers ;
- Les encours moyens sur chaque acheteur étranger ;
- Les conditions de paiement accordées à chaque acheteur étranger.

Etape 2 : Etude de la demande par la SMAEX et consultation des sources de renseignement à l'étranger :

La SMAEX va adresser à ses sources de renseignement à l'étranger une demande d'information sur chaque acheteur étranger. En se basant sur cette information, elle va accepter d'accorder d'établir une police d'assurance crédit. Chaque acheteur étranger sera couvert par une option de couverture. (remettre une option aux étudiants).

Etape 3 : La déclaration mensuelle et paiement de la prime :

Cette déclaration doit préciser les éléments suivants :

- le montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation au cours du mois précédent,
- les créances ayant fait l'objet de prorogation d'échéance,
- les crédits consentis le mois précédent avec l'accord de la SMAEX pour une durée supérieure à 180 jours,
- la liste des clients déclarés et les clients non déclarés,

Paiement de la prime : La prime est payable dans un délai maximum de 15 jours à compter de la date d'envoi du décompte établi après réception de la déclaration mensuelle. En cas de retard de paiement, des majorations sont prévues.

Remarques :

1. L'assuré doit permettre à la SMAEX d'effectuer tout contrôle de document relatif aux opérations couvertes par la police.
2. Toutes déclarations mensuelles non produites dans les délais sont passibles d'une majoration de 10 % du montant de la prime par mois ou fraction de mois de retard.

3. Toute dissimulation d'une partie du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation peut entraîner une majoration de 50 % du montant de la prime.
4. La garantie des risques dont les primes sont impayées peut être levée après une mise en demeure par lettre recommandée adressée à l'assuré.

SECTION 3 : QUE FAIRE EN CAS DE SINISTRE ?

L'assuré doit informer l'assureur de tout manquement ou retard du débiteur **dans les 10 jours** de sa propre information et au plus tard dans le mois qui suit l'échéance de paiement prévue au contrat commercial.

Dans le cas de « Paiement contre documents » ou « Comptant Réception », l'assuré doit aviser l'assureur de tout manquement ou retard du débiteur au plus tard dans le mois suivant la date à laquelle, soit les documents, soit les marchandises ont dû parvenir à destination.

Le délai de 6 mois pour l'indemnisation commence à courir à compter de la date de déclaration lorsque l'échéance n'est pas autrement précisée.

En cas de réalisation du risque (sinistre), l'assuré est tenu de la déclarer à la SMAEX par lettre recommandée, au plus tard 10 jours suivant sa propre information en précisant les motifs de la demande d'indemnisation. Il perdra tout droit à indemnisation en cas de retard de déclaration.

L'assuré doit remettre à son assureur les documents suivants : le bon de commande, le bon de livraison signé par l'acheteur, la facture sinistrée, l'engagement de change, le certificat de conformité et la DUM.

Remarque importante : Dès le dépôt de la déclaration de sinistre, la SMAEX suspend la couverture sur cet acheteur étranger.

CHAPITRE 2 : LES TECHNIQUES DE COUVERTURE DU RISQUE DES CHANGES AU MAROC

SECTION 1 : LE MARCHÉ DES CHANGES AU MAROC :

I. GENERALITES :

Parallèlement aux libéralisations entreprises dans les différents marchés des capitaux (banque, bourse,...) destinées à inscrire l'ensemble des opérations bancaires et financières marocaines dans une logique de marché et d'ouverture sur l'extérieur, les autorités monétaires ont introduit des techniques modernes au niveau du marché des changes. Ces techniques s'inspirent des pratiques internationales. Elles prennent toutefois en considération le fait que la convertibilité du dirham n'est pas encore intégrale. Elles ont été mises en place depuis Juin 1996.

Les principaux changements apportés depuis Juin 1996 sont :

- les banques commerciales peuvent acheter ou vendre des devises entre elles tout en cotant un achat ou une vente à un instant t donné et ce, pendant toute la durée de l'ouverture du marché (de 8h 30 à 15 h 30). Les transactions entre les banques sont exécutées rapidement (le jour J).
- les entreprises peuvent être informées sur les cours et même les négocier. La cotation doit s'inscrire dans la fourchette indiquée, au même moment par B.A.M, fourchette qui a pour minimum le cours d'achat et pour maximum le cours de vente.
- les entreprises peuvent se couvrir contre les risques des changes.

L'un des avantages du nouveau système est de permettre aux entreprises d'obtenir les mêmes dates de valeurs que celles pratiquées au plan mondial²⁴ en limitant celles-ci à 2 jours (J+2) au lieu de 4 jours auparavant.

II. LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ DES CHANGES :

Les intervenants sur le marché des changes au Maroc sont :

<i>Bank Al Maghrib</i>	<i>Banques commerciales</i>	<i>Clientèle</i>
Elle a un rôle très important dans la mesure où elle fixe, en contenu sur page REUTERS , des cours d'achat et de vente par devise cotée. Ceci constitue la fourchette qui comporte le minimum et le maximum.	Elles sont les seules à pouvoir effectuer sur le marché des changes des opérations en devises au comptant ; à terme et de trésorerie et ce, pour leur compte ou pour le compte de leur clientèle. Elles sont dotées de salles de marché et réalisent les opérations par l'intermédiaire de cambistes .	Elle regroupe les entreprises et les investisseurs. Elle recourt au service de banques commerciales pour dénouer les opérations internationales (commerciales ou financières). Elle a la possibilité de se couvrir contre le risque des changes. Elle peut négocier avec les banques le cours à appliquer.

Les devises qui sont cotées sont les principales devises utilisées au niveau international comme le dollar américain (USD), le franc français (FRF), le yen japonais (JPN), la livre sterling (GBP), le deutsche mark (DEM),...

Les devises non cotées par B.A.M peuvent faire l'objet de négociations directes entre les banques intermédiaires agréées et leurs correspondants étrangers.

III. LA FIXATION DU COURS DE CHANGE :

III.1. Cours de B.A.M : B.A.M indique pour chaque devise cotée :

- un **cours acheteur** (ou cours demandé appelé en anglais BID),
- un **cours vendeur** (ou cours offert appelé en anglais ASK).

Ces 2 cours sont déterminés par B.A.M. à partir d'un **taux moyen (MID)** sur la base d'un panier de monnaies. Ils sont ceux auxquels elle est disposée à acheter ou à vendre aux banques agréées les devises. Ce sont les **cours aux banques**.

Les cotations de B.A.M sont au comptant (**spot**) et ressortent chez les banques en pages REUTERS.

²⁴ Il existe une seule exception : c'est le cas entre les USA et le Canada où les opérations sont exécutées valeur J+1.

a) cas d'une entreprise exportatrice : Elle dépend de ses comptes clients et comptes rattachés.

Prenons un exemple : On suppose que pour une même échéance, les comptes clients et comptes rattachés se décomposent ainsi :

	MAD	USD	GBP	JPY	Exposition du risque de change
Clients	100.000	50.000	20.000	10.000	+ 80.000

Les montants sont tous exprimés en MAD et correspondent à la contre-valeur des créances en devises.

La position de change est égale à 80.000 (50.000 + 20.000 + 10.000). Il s'agit d'une **position créditrice** en USD, GBP et JPY appelée « **position longue** » affectée du signe +.

b) Cas d'une entreprise importatrice : Elle dépend de ses comptes fournisseurs et comptes rattachés.

Prenons un exemple : On suppose que pour une même échéance, les comptes fournisseurs et comptes rattachés se décomposent ainsi :

	MAD	USD	GBP	JPY	Exposition du risque de change
Fournisseurs	60.000	25.000	3.000	-	- 28.000

Les montants sont tous exprimés en MAD et correspondent à la contre-valeur des créances en devises.

La position de change est égale à 28.000 (25.000 + 3.000). Il s'agit d'une **position débitrice** en USD et GBP appelée « **position courte** » affectée du signe -.

II. TECHNIQUES DE COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE APPLIQUEES AU MAROC :

Il existe des techniques internes et des techniques externes de couverture de change. Au Maroc, les 2 techniques appliquées sont des techniques externes.

II.1. Les techniques de couverture à terme : C'est la technique **la plus utilisée** par les entreprises du fait de sa simplicité.

Principe général de la couverture sur le marché des changes à terme : Il faut distinguer le cas d'une appréciation et d'une dépréciation de la devise de facturation.

- **En cas de dépréciation éventuelle d'une devise**, l'exportateur doit vendre à terme les devises correspondant au montant de l'exportation.
- **En cas de d'appréciation éventuelle d'une devise**, l'importateur doit acheter à terme les devises correspondant au montant de l'importation.

En se couvrant à terme, l'opérateur du commerce international cherche à se voir garantir un cours de vente ou d'achat.

Techniques de couverture à terme : Nous allons distinguer le cas de la vente à terme (cas d'une exportation) et le cas de l'achat à terme (cas d'une importation).

a) Cas d'une exportation : la vente à terme :

♣ **Cours :** La banque s'engage à acheter à l'exportateur, à l'échéance du contrat de vente à terme, les devises cédées par celui-ci. Le cours d'achat de ces devises est fixé à **la signature du contrat de vente à terme des devises**. L'exportateur ne court plus de risque de change car il se voit garantir un cours fixé au départ. Le risque est donc transféré à son banquier.

Ce dernier va essayer de se couvrir contre le risque de change. Pour ce faire, il va :

1. emprunter l'équivalent du montant en devises au taux prêtéur du marché de l'eurodevises ;
2. échanger les devises empruntées contre leur équivalent en monnaie nationale (au cours comptant) ;

3. placer le montant en monnaie nationale sur le marché monétaire interne au taux emprunteur de ce marché.
4. A l'échéance, la banque reçoit de l'exportateur les devises ce qui lui permet de rembourser son emprunt et remet à l'exportateur les DH après avoir déduit sa commission bancaire.

En notant,

- T_m : taux sur le marché intérieur ;
 T_d : taux sur le marché des eurodevises ;
 C_c : Cours de change au comptant ;
 N : Nombre de jours pour atteindre l'échéance ;

Le cours de change à terme est donné par la formule suivante :

$$\text{Cours de change à terme} = C_c + [C_c \times (T_m - T_d) \times N/360]$$

♣ **Exemple d'application** : Un exportateur marocain a vendu le 1^{er} Janvier 1998 4.000 tonnes de clémentine à son client français pour une valeur de 2.000.000 FRF payable à 3 mois. L'exportateur marocain remarque que le cours du FRF est à la baisse et décide de se couvrir contre le risque de change. Il se présente à son banquier qui lui propose une couverture à terme. Le 1^{er} Janvier 1998, les cours FRF/MAD sont : 1,5890 - 1,6050.

	Taux emprunteur	Taux prêteur	Taux de commission bancaire
Marché monétaire intérieur à 3 mois	6 ¼ %	7 ¼ %	5 ‰
Marché des eurodevises à 3 mois	4 %	5 %	

QUESTIONS :

1°) Déterminez le cours à terme.

2°) Le 1^{er} Avril 1998, le cours FRF/MAD a été de : 1,6810 – 1,6990. Quel est le montant que recevra l'exportateur marocain ?

b) Cas d'une importation : l'achat à terme :

♣ **Cours** : La banque s'engage à vendre à l'importateur, à l'échéance du contrat d'achat à terme. Le cours de vente de ces devises est fixé à **la signature du contrat d'achat à terme des devises**. L'importateur ne court plus de risque de change car il se voit garantir un cours fixé au départ. Le risque est donc transféré à son banquier.

Ce dernier va essayer de se couvrir contre le risque de change. Pour ce faire, il va :

1. emprunter la monnaie nationale au taux prêteur du marché interne pour l'échéance fixée au contrat d'achat à terme ;
2. échanger la monnaie nationale contre les devises (au cours comptant) ;
3. placer le montant des devises sur le marché des eurodevises au taux emprunteur de ce marché pour l'échéance fixée du contrat d'achat à terme.
4. A l'échéance, la banque reçoit de l'importateur les DH ce qui lui permet de rembourser son emprunt et remet à l'importateur les devises après avoir ajouté sa commission bancaire.

En notant,

- T_m : taux sur le marché intérieur ;
 T_d : taux sur le marché des eurodevises ;
 C_c : Cours de change au comptant ;
 N : Nombre de jours pour atteindre l'échéance ;

Le cours de change à terme est donné par la formule suivante :

$$\text{Cours de change à terme} = C_c + [C_c \times (T_m - T_d) \times N/360]$$

♣ **Exemple d'application :** Un importateur marocain a acheté le 1^{er} Janvier 1998 100 mètres cubes de bois à son fournisseur canadien pour une valeur de 360.000 CAD payable à 6 mois. L'importateur marocain remarque que le cours du CAD est à la hausse. Il se présente à son banquier qui lui propose une couverture à terme. Le 1^{er} Janvier 1998, les cours CAD/MAD sont : 6,8070 – 6,8540

	Taux emprunteur	Taux prêteur	Taux de commission bancaire
Marché monétaire intérieur à 6 mois	7 ½ %	8 ½ %	1 %
Marché monétaire international à 6 mois	7 %	8 %	

QUESTIONS :

- 1°) Déterminez le cours à terme.
- 2°) Sachant que le cours de change le 1^{er} Juillet 1998 est de 6,9110 – 6,9520, quel est le montant que va remettre l'importateur marocain à son banquier ?

REMARQUE TRÈS IMPORTANTE : DE MANIÈRE GÉNÉRALE, LA BANQUE OPÈRE DE LA FAÇON SUIVANTE :

1. ELLE EMPRUNTE LA MONNAIE QUE VA LUI REMETTRE L'OPÉRATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL À L'ÉCHÉANCE ;
2. ELLE CONVERTIT CETTE MONNAIE EN L'AUTRE MONNAIE ;
3. ELLE PLACE LA MONNAIE EN SA POSSESSION ;
4. À L'ÉCHÉANCE, ELLE REMBOURSE L'EMPRUNT QU'ELLE A CONTRACTÉ.

II.2. La couverture par option : Il existe sur les marchés :

- des **options d'achat**, appelées « **call** » : elles peuvent faire l'objet d'un achat ou d'une vente ;
- des **options de vente**, appelées « **put** » : elles peuvent faire l'objet d'un achat ou d'une vente.

Principes fondamentaux :

L'acheteur d'une option d'achat de devises a le droit et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un certain prix appelé **prix d'exercice**, pendant une certaine durée, moyennant le versement immédiat d'**une prime** au vendeur de l'option d'achat.

L'acheteur d'une option de vente de devises a le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises à un certain prix appelé **prix d'exercice**, pendant une certaine durée, moyennant le versement immédiat d'**une prime** au vendeur de l'option d'achat.

Le **risque** de l'acheteur d'options est **limité au paiement de la prime**.

Le vendeur de l'option s'engage à vendre ou à acheter un certain montant de devises à - ou jusqu'à - une certaine date et à un prix défini (le prix d'exercice), si l'acheteur exerce son droit d'option. Il cède le droit d'option et reçoit une prime en échange. Le risque du vendeur est très important si l'évolution de la devise lui est défavorable.

Cas d'un achat d'une option de vente : Un exportateur marocain a vendu des chemises à un client allemand le 01.07.1999 payable à 3 mois. Le montant de la transaction est de 150.000 DEM. L'exportateur marocain se présente à sa banque qui lui propose de lui vendre une option de vente caractérisée par :

- Échéance : 01.10.1999
- Taux de prime : 1 %
- Prix d'exercice : 5,7000

Les cours de change DEM/MAD le 01.07.1999 sont : 5,6570 – 5,7050.

A l'échéance du 01.10.1999, nous allons étudier les 3 cas suivants :

- le cours au comptant est de 5,6580 ;
- le cours au comptant est de 5,8542 ;
- le cours au comptant est de 5,7000.

Cas d'un achat d'une option d'achat : Un importateur marocain a acheté des engrais à un fournisseur français le 01.01.2000 payable à 3 mois. Le montant de la transaction est de 250.000 FRF. L'importateur marocain se présente à sa banque qui lui propose de lui vendre une option d'achat caractérisée par :

- Echéance : 01.04.2000
- Taux de prime : 2 %

- Prix d'exercice : 1,6320
Les cours de change FRF/MAD le 01.01.2000 sont : 1,6530 – 1,6890.
A l'échéance du 01.04.2000, nous allons étudier les 3 cas suivants :
- le cours au comptant est de 1,6520 ;
- le cours au comptant est de 1,6050 ;
- le cours au comptant est de 1,6320.

MODULE 8 :

DEDOUANEMENT DES **MARCHANDISES**

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 : PRESENTATION DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES

CHAPITRE 2 : LES REGIMES DOUANIERS

CHAPITRE 3 : LA DECLARATION EN DOUANE

CHAPITRE 4 : LE CIRCUIT DE DEDOUANEMENT

CHAPITRE 5 : PAIEMENT DES DROITS ET TAXES

INTRODUCTION : TERMINOLOGIE DOUANIÈRE
(ARTICLE 1 DU CODE DES DOUANES)

- **Territoire douanier** : Le territoire national y compris les eaux territoriales.
- **Territoire assujetti** : La partie terrestre du territoire douanier, y compris les ports, les rades, les plates-formes « offshore », les dragues et équipements similaires circulant ou opérant dans les eaux territoriales et définie par décret, à l'exclusion des zones franches.
 - **Zone franche** : Zones constituées dans le territoire douanier, soustraites à tout ou partie des lois et règlements douaniers.
 - **Marchandises** : Produits, objets, animaux et matières de toutes espèces, prohibés ou non, y compris les stupéfiants et substances psychotropes, qu'ils fassent ou non l'objet d'un commerce licite.
 - **Importation** : Entrée sur le territoire assujetti de marchandises en provenance de l'étranger ou des zones franches.
 - **Exportation** : Sortie des marchandises du territoire assujetti.
 - **Document** : Tout support, quelque soit le procédé technique utilisé, contenant un ensemble de données ou de renseignements tels que papiers, bandes magnétiques, disques, disquettes, microfilms, ...
 - **Mainlevée** : Acte par lequel l'administration des douanes permet aux intéressés de disposer des marchandises qui font l'objet d'un dédouanement.
 - **Lois et règlements douaniers** : Ensemble des prescriptions législatives et réglementaires concernant l'importation et l'exportation des marchandises que l'administration des douanes est expressément chargée d'appliquer.
 - **Mise à la consommation** : Régime douanier qui permet aux marchandises importées de demeurer à titre définitif dans le territoire assujetti.

CHAPITRE 1 : PRÉSENTATION DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES

1. Organisation de l'ADII :

- Services centraux (Administration Centrale)
- Services extérieurs (Directions Régionales)

2. Rôles de l'ADII :

- Recouvrer les droits et taxes
 - Sur les marchandises importées
 - Sur les marchandises présentées à l'exportation
 - Sur certaines marchandises consommées localement
- Participer au processus de développement économique par la protection de la production nationale, la promotion des investissements et des exportations
- Étudier et élaborer des textes législatifs et réglementaires en matière de douane

A. Rôle fiscal :

A.1. Les droits et taxes à l'importation :

a) Le droit d'importation (DI) :

Appliqué aux marchandises importées dont le taux est inscrit au tarif des droits d'importation

$$\mathbf{D.I = Taux\ de\ D.I \times\ Valeur}$$

b) La taxe intérieure de consommation (TIC) :

Impôt indirect appliqué à certaines marchandises produites et consommées localement ou importées

Ces marchandises sont :

- Les limonades aromatisées ou non aromatisées
- Les eaux gazeuses on non gazeuses, les eaux minérales, les eaux de table ou autres aromatisées ou non aromatisées
- Les bières
- Les vins et alcools
- Les produits énergétiques et bitumes
- Les ouvrages en or, en platine ou en argent

- Le tabac manufacturé
Les quotités de la T.I.C sont fixées par le dahir 1-77-340 du 09.10.1977.

c) La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

Appliquée à tous les produits et marchandises importés au même titre que les produits fabriqués et vendus localement.

$$\text{T.V.A} = \text{Taux de TVA} \times (\text{Valeur} + \text{DI} + \text{TCI})$$

d) La taxe parafiscale à l'importation pour le financement de la promotion économique et l'inspection des exportations (TPI) :

Appliquée à la quasi-totalité des marchandises importées
Taux unique : 0,25 %

$$\text{T.P.I} = 0,25 \% \times \text{Valeur}$$

e) La taxe sur les bois importés :

Fixée à 12 % ad valorem pour les bois et ouvrages en bois du chapitre 44 du tarif.
Fixée à 6 % ad valorem pour le bois brut non traité okoumé d'une circonférence au gros supérieure à 60 cm sous forme de rondin (n° de nomenclature : 440349)

$$\text{T.B.I} = \text{Taux de taxe} \times \text{Valeur}$$

f) La taxe parafiscale sur les vins et bières :

Appliquée aux vins et bières importés ou produits localement et mis à la consommation. Elle est fixée à 5,00 DH par hectolitre.

g) La taxe de contrôle et d'estampillage des tapis importés :

Taux de 5 % ad valorem

$$\text{T.C.E.T.I} = 5 \% \times \text{Valeur}$$

h) La taxe d'inspection sanitaire vétérinaire :

Perçue à l'occasion de la visite sanitaire vétérinaire à l'importation des animaux et produits animaux soumis aux formalités sanitaires vétérinaires. Exemple : 20 DH par tête pour les équidés

i) La taxe d'inspection sanitaire des végétaux importés :

Perçue pour frais d'inspection sanitaire sur les végétaux importés et soumis à l'inspection sanitaire.

A. 2. Les droits et taxes à l'exportation :

Les redevances sur l'exploitation des phosphates :

Fixées à 34,00 DH par tonne de phosphates bruts

A. 3. Les redevances sur l'utilisation par les usagers du système informatique de l'ADII :

- 100,00 DH par déclaration d'import déposée par voie informatique
- 50,00 DH par déclaration d'export déposée par voie informatique
- 500,00 DH par déclaration sommaire déposée par voie informatique

B. Rôle économique :

B. 1. La protection de la production nationale :

- Mesures permettant de taxer plus lourdement les produits concurrentiels
- Mesures pour lutter contre la contrebande
- Mesures de sauvegarde de la production nationale contre les pratiques commerciales illicites (dumping ou subventions)

B. 2. La promotion des investissements :

Application d'une tarification avantageuse en cas d'importation de biens destinés à l'investissement.

B. 3. La promotion des exportations :

- Assouplissement des procédures douanières (dédouanement accéléré)
- Possibilité accordée aux entreprises exportatrices de réaliser leurs importations en suspension des droits et taxes dans le cadre des régimes économiques en douane
- Financement du CMPE

B. 4. La protection du consommateur :

- Contrôle en matière de qualité
- Contrôle de normes techniques
- Mesures sanitaires, vétérinaires et phytosanitaires
- Protection de la propriété intellectuelle
- Contrôle de la répression des fraudes
- Contrôle des ouvrages en métaux précieux

CHAPITRE 2 : LES RÉGIMES EN DOUANE**1. Définition d'un régime douanier :**

Application d'un ensemble de textes législatifs et réglementaires institués pour organiser et contrôler une ou plusieurs catégories d'opérations douanières liées à l'importation, à l'exportation ou à la circulation sous douane, de marchandises non prohibées.

Liaison fondamentale avec l'utilisation, la destination, l'origine ou l'espèce des marchandises concernées.

2. Régimes en douane à l'importation :

7 régimes douaniers à l'importation :

1. **Régime de droit commun** : Importation normale pour la libre pratique des marchandises étrangères non prohibées, avec application normale des restrictions et de la fiscalité en vigueur.
2. **Régime de l'admission temporaire pour perfectionnement actif (ATPA)** : Importation temporaire provisoire pour la transformation, le montage, le conditionnement ou le complètement de main d'œuvre, de marchandises étrangères non prohibées, avec suspension temporaire des droits et taxes qui leur sont applicables.
3. **Régime de l'admission temporaire** : Importation temporaire provisoire pour une période limitée liée à une utilisation déterminée, en l'état, de matériels et produits divers d'origine étrangère, non prohibés, nommément désignés par décret, avec suspension temporaire de la fiscalité et de l'application des restrictions quantitatives à l'importation.
4. **Régime de l'entrepôt de stockage** : Importation temporaire et provisoire pour le stockage de marchandises étrangères non prohibées, avec suspension temporaire de la fiscalité et de l'application des restrictions quantitatives à l'importation.
5. **Régime de l'entrepôt industriel franc** : Importation temporaire provisoire de matériels, des biens d'équipement et leurs parties et pièces détachées ainsi que des marchandises non prohibées, destinées à être mises en œuvre par les dits matériels et équipements, avec suspension temporaire de la fiscalité et de l'application des restrictions quantitatives à l'importation.
6. **Régime de la transformation sous douane** : Importation, en suspension des droits et taxes et de l'application des restrictions quantitatives à l'importation, de marchandises étrangères non prohibées destinées à subir des opérations qui en modifient l'espèce en l'état en vue de mettre à la consommation des produits résultant de ces opérations appelés « produits transformés », qui en vertu des dispositions législatives particulières, doivent bénéficier de l'exonération totale ou partielle des droits et taxes à l'importation ou d'une fiscalité réduite par rapport à celle des marchandises à mettre en œuvre.
7. **Régimes particuliers** : Importation particulière pour une libre pratique réglementée de marchandises étrangères non prohibées avec application ou non des restrictions en vigueur et l'octroi d'un privilège fiscal concrétisé par une franchise, une exonération, une suspension ou une réduction des droits et taxes applicables dans le régime de l'importation normale, sous des conditions liées à l'utilisation, à la destination des marchandises ou à leur origine.

3. Régimes en douane à l'exportation :

4 régimes douaniers à l'exportation :

1. **Régime de l'exportation simple** : Exportation en simple sortie de marchandises non prohibées en libre pratique sur le territoire assujéti, avec application normale des restrictions et de la fiscalité en vigueur.
2. **Régime de l'exportation temporaire pour perfectionnement passif (ATPA)** : Exportation temporaire et provisoire pour la transformation, le montage ou l'ouvraison de marchandises non prohibées, d'origine marocaine ou mises à la consommation ou importées en admission temporaire pour perfectionnement actif, avec suspension temporaire de la fiscalité, et l'application des restrictions quantitatives à l'exportation.
3. **Régime de l'exportation temporaire** : Exportation temporaire et provisoire pour une période limitée, liée à une utilisation déterminée en l'état de certains matériels, produits et animaux, non prohibés, en libre pratique sur le territoire assujéti, nommément désignés par décret, avec suspension temporaire de la fiscalité et de l'application des restrictions quantitatives à l'exportation.
4. **Régime du drawback** : Exportation de certaines marchandises non prohibées, nommément désignées par décret, avec l'octroi d'un privilège fiscal concrétisé par le remboursement, d'après un taux moyen, du droit d'importation et, éventuellement des taxes intérieures de consommation qui ont frappé soit ces marchandises, soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.

4. Autres régimes en douane :

1. **Régime transit à l'importation** : Circulation de la marchandise d'un bureau de douane à un autre bureau de douane sous acquit à caution.
2. **Régime de circulation de marchandises soumises à la TIC** : circulation de marchandises produites localement et soumises à la taxe intérieure de consommation, d'un lieu à un autre du territoire assujéti, avec suspension de ladite taxe intérieure de consommation.
3. **Régimes douaniers de régularisation des RED** : Cas exportation en suite d'ATPA.

CHAPITRE 3 : LA DÉCLARATION EN DOUANE

1. Le déclarant :

A. Le déclarant en douane :

- Personne physique ou morale s'occupant du dédouanement des marchandises présentées ou déposées en douane.
- Agissant pour son compte ou pour celui d'une autre personne.
- Responsable envers les autorités douanières de l'exactitude et la sincérité des renseignements fournis dans une déclaration en douane.

B. Les personnes pouvant faire acte de déclarant en douane :

- Propriétaire réel de la marchandise ou son mandataire exclusif
- Transitaire agréé agissant pour le compte du propriétaire réel de la marchandise
- Personnes réputées propriétaires des marchandises :
 - Les transporteurs des marchandises (dépôt de la déclaration sommaire)
 - Les détenteurs des marchandises
 - Les voyageurs et les frontaliers
- Autres personnes titulaires de l'autorisation de dédouaner des marchandises

2. La déclaration en douane :

A. Définition :

Acte juridique par lequel le déclarant :

- exprime sa volonté de placer la marchandise sous un régime douanier déterminé ;
- fournit toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises et à l'application des mesures douanières ou autres dont l'ADII est chargée de les appliquer ;
- s'engage à accomplir les obligations douanières découlant du régime douanier choisi.

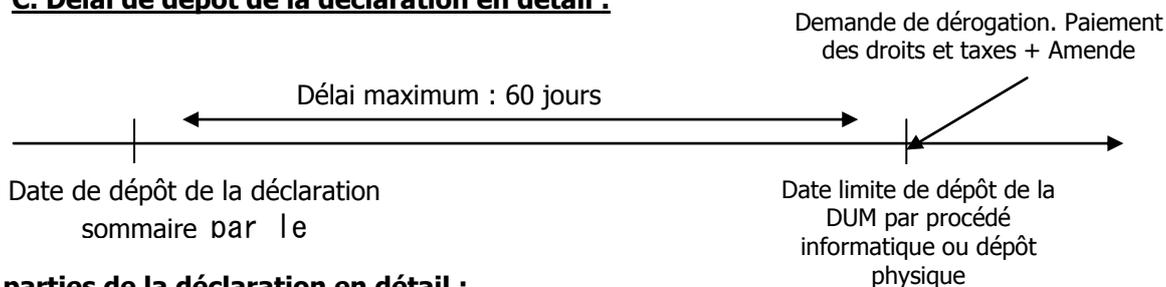
B. Les formules de déclaration utilisées :

Formule généralement utilisée : D.U.M

Autres formules :

- Déclarations occasionnelles
- Déclarations carnet T.I.R
- Déclaration D 16 bis
- Déclaration D 17
- Déclaration conventionnelle utilisée en matière d'envois par poste
- Déclaration D 716
- Déclaration simplifiée

C. Délai de dépôt de la déclaration en détail :



3. Les parties de la déclaration en détail :

2 parties :

- Partie « Engagement »
- Partie « Description »

A. Partie « Engagement » :

- Engagement du déclarant :
 - Accomplir toutes les formalités douanières inhérentes au régime douanier assigné à la marchandise
 - Payer les droits et taxes exigibles
 - Produire les documents exigés par l'ADII
 - Régler tout contentieux pouvant découler de l'opération douanière
- Engagement du soumissionnaire et le cas échéant de la caution :
 - Satisfaire aux prescriptions des lois et règlements propres au régime économique en douane

B. Partie « Description » :

2 catégories d'éléments :

- Éléments d'assiette nécessaires au calcul des droits et taxes
- Autres éléments nécessaires à l'apurement de la déclaration sommaire (manifeste) et à l'accomplissement des formalités non douanières relevant d'autres services

B. 1. Les éléments d'assiette :

L'article 14 du code des douanes précise que les éléments d'assiette comprennent :

Eléments qualitatifs	Eléments quantitatifs
- L'espèce de la marchandise	- La valeur de la marchandise
- L'origine de la marchandise	- Le poids de la marchandise
- La provenance de la marchandise	- La longueur de la marchandise
- La destination de la marchandise	- La surface
	- Le volume de la marchandise
	- Le nombre

a. Les éléments qualitatifs :

- **L'espèce tarifaire :**
 - Pour définir la quotité des droits de douane dont les marchandises sont passibles
 - Pour l'application de la législation et la réglementation relevant d'autres services (contrôle sanitaire vétérinaire, contrôle phytosanitaire, contrôle de conformité, contrôle de l'ANRT, contrôle au titre de répression des fraudes, ...).

- **L'origine :** 2 définitions
 - Définition conventionnelle précisée dans le cadre des accords et conventions tarifaires applicable à toute marchandise originaire d'un pays avec lequel le Maroc a conclu lesdits accords
 - Définition législative applicable aux opérations réalisées en dehors de tout accord ou de toute convention.
- **La provenance :**
 - Par pays de provenance : Pays d'où la marchandise a été transportée directement sur le territoire assujetti
 - Justification à présenter : Document de transport
- **La destination :**
 - Par pays de destination : Pays où la marchandise sera transportée à partir du territoire assujetti

b. Les éléments quantitatifs : Cas de la valeur de la marchandise :

Il faut distinguer entre valeur à déclarer et valeur en douane.

- Valeur à déclarer : Valeur précisée sur la DUM
- Valeur en douane : Valeur au comptant ou en gros de la marchandise rendue au bureau de douane et franche des droits et taxes assimilées.

4. Les cases de la déclaration en détail :

A. Généralités sur la DUM :

- Instituée en 1992 par arrêté ministériel
- Conçue pour recevoir la déclaration de 2 articles
- Sous forme de liasse en 6 exemplaires numérotés de 1 à 6 :
 - Exemplaire n° 1 : Service de la Recette
 - Exemplaire n° 2 : B.A.E
 - Exemplaire n° 3 : Service de la Visite
 - Exemplaire n° 4 : Service de la Valeur
 - Exemplaire n° 5 : Office des Changes
 - Exemplaire n° 6 : Redevable
- 41 cases numérotées de 1 à 41 servies par le déclarant
- 8 cases réservées à l'administration des douanes

B. Présentation des cases de la DUM :

- **(Case 1) Déclaration :** Préciser le code « Régime douanier »
- **(Case 2) Exportateur/Expéditeur :**
 - Préciser nom ou raison sociale, adresse complète de la personne physique ou morale concernée
 - Préciser n° et centre de Registre de Commerce de l'exportateur
 - Cas d'une exportation, la mention EXPEDITEUR doit être biffée.
 - Cas d'une importation, la mention EXPORTATEUR doit être biffée.
 - Cas d'une cession, les mentions EXPEDITEUR et EXPORTATEUR doivent être biffées et la mention « CEDANT » ajoutée.
- **(Case 3) Nombre total des articles :** Préciser le nombre d'articles à déclarer sous le même régime douanier.
- **(Case 4) Code Bureau de Douane :** Préciser le code du bureau de douane concernée par le dédouanement.
- **(Case 5) Nombre de formules :** Préciser le nombre de formules constituant la déclaration en détail.
- **(Case 6) Poids brut total en Kg :** Préciser le poids total des marchandises faisant l'objet de la déclaration y compris le poids de l'emballage et la tare du conteneur.
- **(Case 7) Poids net total en Kg :** Préciser le poids total des marchandises faisant l'objet de la déclaration.
- **(Case 8) Importateur/Destinataire :**
 - Préciser nom ou raison sociale, adresse complète de la personne physique ou morale concernée

- Préciser n° et centre de Registre de Commerce de l'importateur
- Cas d'une importation, la mention DESTINATAIRE doit être biffée.
- Cas d'une exportation, la mention IMPORTATEUR doit être biffée.
- Cas d'une cession, les mentions DESTINATAIRE et IMPORTATEUR doivent être biffées et la mention « CESSIONNAIRE » ajoutée.
- **(Case 9) Autres personnes concernées :**
 - Préciser en cas de régime économique en douane les mentions relatives à la caution
- **(Case 10) Déclarant :**
 - Préciser nom ou raison sociale, adresse complète du déclarant
 - Préciser n° d'agrément, n° de répertoire s'il s'agit d'un transitaire
 - Si le déclarant est le propriétaire de la marchandise, il est déjà précisé soit à la case 2 ou à la case 8. Mettre voir case 2 ou case 8.
- **(Case 11) Pays de provenance :**
 - Préciser nom et code du pays de provenance.
- **(Case 12) N° de code de l'importateur / l'exportateur :**
 - Case restant vide.
- **(Case 13) Pays d'origine :**
 - Préciser nom et code du pays d'origine.
- **(Case 14) Pays de destination :**
 - A remplir en cas d'exportation.
 - Préciser nom et code du pays de destination.
- **(Case 15) Moyen de transport au départ / à l'arrivée :**
 - A l'exportation, le moyen de transport de départ est celui sur la marchandise est expédiée.
 - A l'importation, le moyen de transport d'arrivée est celui à bord duquel la marchandise est reçue.

Cette case est subdivisée en 3 parties :

 1. La première case doit contenir le code du mode de transport
 2. La deuxième case doit contenir le nom ou le numéro de vol du mode de transport.
 3. La troisième case doit contenir le port ou l'aéroport d'embarquement.
- **(Case 16) Conditions de livraison :**
 - Préciser l'Incoterm.

Cette case est subdivisée en 2 parties :

 1. La première case doit contenir l'Incoterm.
 2. La deuxième case doit contenir à l'endroit ou au lieu où ledit Incoterm doit être appliqué.
- **(Case 17) Numéro et nature du titre de transport :**
 - Préciser la nature et le n° du titre de transport.
 1. Transport maritime : Connaissance n°
 2. Transport aérien : LTA n°
 3. Transport routier : Connaissance n°
- **(Case 18) Monnaie et montant total facturé :**

Cette case est composée de 2 parties :

 1. Nom et symbole de l'unité monétaire dans laquelle le règlement doit être effectuée
 2. Montant total facturé
- **(Case 19) Taux de change :**
 1. Préciser le taux de change officiel devise/dirham (5 chiffres après la virgule)
 2. Retenir celui du jour ouvrable précédent le jour de l'enregistrement de la déclaration en détail. En pratique, les transitaires se réfèrent à celui publié dans les journaux (ex: L'économiste)
- **(Case 20) Fret :**
 1. Préciser le montant du fret conformément aux dispositions réglementaires en vigueur.
- **(Case 21) Nouveau monde de transport après transbordement :**
 1. A ne remplir qu'en cas de transbordement.
 2. Préciser nom du moyen de transport sur lequel la marchandise a été transbordée.
- **(Case 21) Assurance :**

1. Préciser le montant de l'assurance à inclure dans la valeur à déclarer.
- **(Case 23) Valeur totale déclarée :**
 - Préciser la valeur totale déclarée en DH correspondant à l'ensemble des articles contenus dans la déclaration.
 - A l'importation : La valeur à déclarer est le prix de la marchandise à l'usine augmenté de tous les frais nécessaires à la réalisation de l'importation c'est-à-dire c'est la prix de la marchandise augmenté des frais de transport, d'assurance et des frais de déchargement.
 - A l'exportation : La valeur à déclarer est le prix de la marchandise augmenté de tous les services jusqu'à la mise à bord. Autrement dit, la valeur à déclarer à l'exportation est la valeur FOB.
 - **(Case 24) Date d'arrivée :**
 - Préciser la date d'arrivée qui correspond à la date d'arrivée du moyen de transport (voir avis d'arrivée).
 - **(Case 25) Localisation de la marchandise :**
 - Préciser le lieu précis au sein de l'enceinte douanière où la marchandise déclarée peut être éventuellement vérifiée.
 - **(Case 26) Code Bureau de destination :**
 - A compléter en cas de régime de transit à l'importation ou à l'exportation.
 - Préciser le bureau de douane où prend fin l'opération de transit.
 - **(Case 27) Renseignements financiers et bancaires :**
 - Préciser le mode de paiement des droits et taxes (au comptant ou crédit d'enlèvement (n° du crédit d'enlèvement à préciser)).
 - **(Case 28) Colis et désignation des marchandises :**
 - Préciser le nombre, la nature, et la marque des colis conformément au manifeste.
 - Préciser la désignation des marchandises conformément aux termes du tarif des droits à l'importation.
 - **(Case 29) Numéro d'ordre de l'article :**
 - Préciser le n° d'ordre de l'article par rapport au nombre total des articles déclarés.
 - **(Case 30) Code Marchandises :**
 - Préciser le code de la marchandise (voir tarif douanier) à 10 chiffres.
 - **(Case 31) Valeur déclarée :**
 - Préciser la valeur à déclarer par article à l'importation.

$$\text{VAD} = \frac{\text{VAD total (en DH)} \times \text{Prix facturé par article (en devise)}}{\text{Prix facturé total (en devise)}}$$

- **(Case 32) Unités complémentaires :**
 - A compléter chaque fois que sur le tarif la colonne « unité complémentaire » n'est pas vide.
 - Préciser N, mètre, m2, Kg, paire, g net, ...
- **(Case 33) Poids net (Kg) par article :**
 - Préciser le poids net total des marchandises exprimé en kg et correspondant à l'article déclaré y compris, le cas échéant, l'emballage dans lequel elles sont normalement livrées à l'acheteur en cas de vente en détail.
- **(Case 34) AP ou SP :**
 - AP : Opération réalisée avec paiement.
 - SP : Opération réalisée sans paiement.
- **(Case 35) Taux de déchets :**
 - A remplir en cas de régime économique en douane.
 - En pratique, cette case reste vide.
- **(Case 36) Pays d'origine :**
 - Préciser le nom et le code du pays d'origine.
- **(Case 37) Déclaration sommaire/Document précédent :**
 - Préciser le numéro de la déclaration sommaire.
- **(Case 38) Autres renseignements :**
 - Déclarer tout autre renseignement requis pour lequel aucune case n'a été prévue.
 - Destinée à contenir une série d'informations additionnelles nécessaires pour les opérations de dédouanement de la marchandise notamment :

- Demande d'imputation des titres d'importation ou d'exportation avec leurs références quand il s'agit d'une opération avec paiement ou une demande de dispense des formalités de contrôle du commerce extérieur quand il s'agit d'une opération sans paiement.
- Demande de consignation des droits et taxes douaniers.
- Demande d'exonération de la TVA. Quand il s'agit de matériels ou biens d'équipement, ladite demande doit être appuyée d'un engagement établi par l'importateur (imprimé vert) sur lequel il s'engage d'inscrire ledit matériel ou bien d'équipement dans un compte d'immobilisation ouvrant droit à la déduction (droit à l'amortissement).
- Demande d'application du taux réduit de la TVA (Taux à préciser).
- Demande d'application des avantages tarifaires prévus par les accords et conventions (préciser le numéro de la liste pour le cas des relations entre Maroc et union européenne).
- **(Case 39) Lieu, date et signature du soumissionnaire :**
 - Préciser lieu et date de la déclaration.
 - Apposer la signature du soumissionnaire.
- **(Case 40) Lieu, date et signature de la caution :**
 - Préciser lieu et date de la déclaration.
 - Apposer la signature de la banque qui se porte caution dans le cadre des régimes économiques en douane.
- **(Case 41) Lieu, date et signature du déclarant :**
 - Préciser le nom du déclarant.
 - Apposer la signature du déclarant.

CHAPITRE 4 : LE CIRCUIT DE DÉDOUANEMENT DANS LE CAS DE RÉGIME DE DROIT COMMUN

1. Définition du régime de droit commun :

Toute importation normale pour la libre pratique de marchandises d'origine étrangère non prohibées avec application normale des restrictions et de la fiscalité en vigueur.

2. Circuit de dédouanement :

2 catégories essentielles d'opérations :

- A. Celles effectuées préalablement à l'établissement de la déclaration en détail
- B. Celles effectuées à la suite de l'établissement de la déclaration en détail

A. Opérations effectuées préalablement à l'établissement de la déclaration en détail :

5 opérations successives :

- 1) Envoi et réception de l'avis d'arrivée
- 2) Opération d'échange
- 3) Visa de reconnaissance (marchandises déchargées dans les magasins de la MARSA MAROC)
- 4) Identification des colis
- 5) Déclaration provisoire

A.1. Envoi et réception de l'avis d'arrivée :

Éléments de l'avis d'arrivée :

- Nom du transporteur
- Identification du moyen de transport (n° du navire ou n° du vol)
- Nombre de colis
- Éventuellement montant du fret et des frais accessoires

A.2. Opération d'échange :

Se présenter chez le transporteur désigné par l'avis d'arrivée muni de :

- Titre de transport établi au nom de l'importateur (non exigé en cas de LTA ou CMR à moins que le document soit établi à l'ordre de la banque)
- Cachet portant l'identification de l'importateur
- Chèque ou montant en espèces pour payer les frais annexes et le cas échéant le fret

A.3. Visa de reconnaissance :

Informations contenues sur le visa de reconnaissance :

- Date d'arrivée et nom du moyen de transport ;
- Numéro du connaissement ;
- Nombre de colis ;
- Numéro du magasin où la marchandise est entreposée.

A.4. Identification des colis :

Déplacement dans le magasin ou zone terminal à conteneur pour vérification de :

- l'état de colis
- la marque des colis

En cas de non correspondance entre nombre et marque des colis et contenu du visa de reconnaissance ou du BAD, envoi de :

- Lettre de réserves au transport, à la MARSAS MAROC et à l'assureur de l'importateur
- Demande de constat d'avarie en cas de colis endommagé(s) ou ouvert(s)
- Demande de marquage des colis à la MARSAS MAROC et à l'ADII
- Demande de rectification du manifeste adressé au transporteur en cas de différence avec le contenu du BAD

A.5. Déclaration provisoire :

Éléments de la déclaration provisoire :

- Nom et adresse du déclarant
- N° de la déclaration sommaire, n° du titre de transport
- l'espèce, les marques et les numéros de colis
- le magasin où doit avoir lieu l'examen préalable
- les éléments qui ne sont pas en sa possession et pour lesquels le déclarant demande l'examen préalable

B. Opérations effectuées à la suite de l'établissement de la déclaration en détail :

9 opérations successives :

- 1) Établissement de la déclaration en détail
- 2) Dépôt physique de la déclaration et des documents annexes
- 3) Vérification douanière
- 4) Liquidation des droits et taxes
- 5) Émission du titre de recettes
- 6) Paiement des droits et taxes
- 7) Apurement du manifeste
- 8) Taxation d'acconage
- 9) Sortie des marchandises

B.1. Établissement de la déclaration en détail (DUM) :

3 étapes :

- Saisie informatique sur le système
- Signature informatique de la DUM
- Impression de la DUM

B.2. Dépôt de la DUM et des documents annexes :

Les documents annexes :

- **La facture commerciale :**
Nécessaire pour le contrôle documentaire des éléments de la DUM notamment la valeur.
- **Le titre d'importation :**
Engagement d'importation, licence d'importation ou DPI.
- **La liste de colisage :**
Utilise aux agents douaniers pour connaître avec précision le nombre, le contenu, le poids brut et le poids net de chaque colis.
- **Le bon à délivrer :**
Nécessaire pour justifier la qualité de propriétaire de la marchandise vis-à-vis de la MARSAS MAROC ou de manière générale de celui qui détient ladite marchandise.
- **Déclaration D 17 ou D 18 :**

En cas de marchandise conteneurisée ou empotée dans une remorque.

- **La déclaration provisoire :**
Nécessité de déposer l'exemplaire 3 de cette déclaration annotée par l'agent douanier et de l'étiquette de pesage.
- **Document technique ou notice technique :**
Documentation professionnelle, scientifique ou technique précisant la composition, la formule chimique d'un matière ou d'un produit ou précisant les performances, la fonction, l'utilisation d'une machine.
- **Certificat d'origine :**
Pour justifier l'origine de la marchandise (essentiel dans le cas des accords commerciaux signés par le Maroc caractérisés par des avantages tarifaires)
- **Autres documents particuliers :**
Pour justifier l'accomplissement des formalités relevant d'autres services autres que douaniers permettant de lever la prohibition.
 - Certificat sanitaire, vétérinaire délivré par le service sanitaire, vétérinaire marocain (cas des animaux ou produits animaux soumis aux contrôles sanitaires et vétérinaires).
 - Certificat phytosanitaire délivré par le service d'inspection des végétaux marocains.
 - Notification du service de répression de fraude pour les marchandises soumises aux contrôles au titre des fraudes alimentaires ou commerciales.

B.3. Vérification douanière :

Lors du dépôt physique de la DUM, l'agent chargé de la réception de ladite déclaration doit :

- Visualiser sur l'écran les éléments d'identification de la DUM et valider le dépôt physique ;
 - Détacher et remettre au déclarant l'exemplaire redevable annoté de la mention « déposée le..... » suivi de la signature et du cachet de cet agent.
- 3 modes de contrôle :
- Admis pour conforme (AC)
 - Visite physique (VP)
 - Visite intégrale physique (VIP)

a) Mode de contrôle :

(1) Admis pour conforme

L'inspecteur chargé du dossier effectue les opérations suivantes :

- Étude documentaire effectuée par l'inspecteur
- Édition de la fiche de liquidation (le cas échéant)
- Délivrance de l'exemplaire n° 2 de la DUM annoté (au verso) de la mention :
 - « BAE après paiement des droits et taxes point à la ligne » en cas de paiement au comptant
 - « BAE point à la ligne » en cas de crédit d'enlèvement

(2) Vérification physique

L'inspecteur chargé du dossier effectue les opérations suivantes :

- Étude documentaire
- Contrôle physique de la marchandise en partie ou en totalité
- Liquidation des droits et taxes
- Édition de la fiche de liquidation
- Délivrance de l'exemplaire n° 2 de la DUM annoté (au verso) de la mention :
 - « BAE après paiement des droits et taxes point à la ligne » en cas de paiement au comptant
 - « BAE point à la ligne » en cas de crédit d'enlèvement

Pour les marchandises containérisées ou présentées sur remorque, le BAE doit mentionner le numéro de plomb appliqué par l'agent de visite après vérification matérielle.

b) Vérifications :

(1) Vérification matérielle

- Dans les magasins de douane ou dans les lieux désignés par l'ADII
- En présence du déclarant ou de son représentant
- Pendant les heures légales de travail (en général)

Elle se traduit par :

- Identification du lot déclaré
- Désignation des colis à ouvrir (Annotation de la DUM du nombre de colis vérifiés et du résultat de la visite)
- Pesage, explications complémentaires et démonstration
- Recours aux laboratoires (Annotation de la DUM du n° d'envoi au laboratoire officiel)
- Demande d'arbitrage (cas de difficulté de classement de l'article)
- Établissement du certificat de visite (daté, signé et cacheté par l'agent vérificateur)

(2) Vérification de la valeur

- Vérification de la valeur en application de la 1ère méthode d'évaluation des marchandises dite « valeur transactionnelle » (Prix de la marchandise payé ou à payer augmenté des frais nécessaires à l'acheminement de la marchandise au territoire d'importation)
- Recours au service de la valeur dans certains cas précis :
 - Matériel d'occasion ;
 - Marchandises déclarées de 2ème choix ;
 - Importations sans paiement du fournisseur ;
 - De manière générale en cas de soupçon d'abus ou de fraude ;
 - Lorsque la valeur transactionnelle ne peut être appliquée.

B.4. Liquidation des droits et taxes :

a) Principe :

Les droits et taxes à percevoir sont ceux en vigueur au jour de l'enregistrement de la DUM.

b) Exception :

- Déclaration déposée par anticipation (marchandises dangereuses, inflammables ou périssables exigeant un enlèvement direct)
- Application de la clause transitoire (Art. 13)
- Application du tarif le plus favorable (Art. 90)

B.5. Émission du titre de recettes (ou fiche de liquidation) :

Document établi par l'inspecteur par voie informatique précisant les droits et taxes liquidés

B.6. Paiements des droits et taxes :

2 formes de paiement :

- Au comptant : Le déclarant ou son représentant doit se présenter à la caisse du Receveur du bureau des douanes concerné muni de l'exemplaire n° 2 de la DUM annoté par l'inspecteur « BAE après paiement des droits et taxes », de la fiche de liquidation, du moyen de paiement qu'il a choisi et du bulletin de versement dûment rempli.
- A crédit : Par crédit d'enlèvement

B.7. Apurement du manifeste :

Opération effectuée en général par voie informatique sur consultation du manifeste déposé par le transporteur.

Se référer aux indications fournies par le bon à enlever, le bon à délivrer, les déclarations D 18 et D 17 et les quittances de paiement des droits et taxes

B.8. Taxation d'acconage :

Opération consistant à se présenter au magasin de la MARSAS MAROC ou du transporteur pour régler les frais d'acconage et les frais de magasinage.

Présentation des documents suivants :

- le bon à enlever
- le bon à délivrer
- les déclarations D 18 et D 17
- les quittances de paiement des droits et taxes (pas obligatoire)
- les copies de ces documents (pour MARSAS MAROC)

Après paiement de MARSAS MAROC, remise des originaux des documents et de la facture de MARSAS MAROC en 2 exemplaires au déclarant.

B.9. Sortie des marchandises :

Opération réalisée par le transporteur choisi par le déclarant.

4 étapes :

- Après taxation, remise par le transporteur au service de MARSAS MAROC du BAD, de la facture MARSAS MAROC et récupération du « bon de sortie » en 4 exemplaires (client, douane, MARSAS MAROC, compagnie de navigation).
- A la sortie du magasin ou du terminal à containers, remise à l'agent douanier du BAE, de la déclaration D 18 (exemplaire Import) et récupération du bon de sortie exemplaire douane annoté.
- A la sortie du port, remise à l'agent douanier du bon de sortie exemplaire douane et à l'agent MARSAS MAROC du bon de sortie exemplaire MARSAS MAROC.
- Au domicile de l'importateur, livraison de la marchandise contre accusé de réception.

CHAPITRE 5 : LE PAIEMENT DES DROITS ET TAXES DOUANIERS

Introduction

Marchandises :

- Gage des droits et taxes
- Ne peuvent être retirées du bureau des douanes qu'après le paiement, la garantie ou la consignation des droits et taxes

1. Modalités de paiement au comptant des droits et taxes :

A. Principe :

- Dans un délai maximum de 3 jours à compter de la date d'émission du titre de recette.
- Au-delà de 3 jours : Intérêt de retard au taux de 14 % l'an dû au lendemain du jour d'expiration du délai jusqu'au jour de paiement inclus.

$$\text{Intérêt de retard} = \text{Montant des droits et taxes} \times 8 \% \times \text{Nombre de jours de retard} \div 360 \text{ jours}$$

B. Paiement par chèque bancaire :

- Chèque barré émis par le déclarant ou le propriétaire de la marchandise à l'ordre du Receveur du bureau de douane concerné sans mention de son nom.
- Certification des chèques en cas de montant supérieur à 15.000,00 DH.
- Chèque daté du jour ou la veille du jour de la remise à la caisse du Receveur.

C. Paiement par obligation cautionnée :

- Dans le cas d'un montant supérieur à 2.000,00 DH.
- 4 types d'obligations cautionnées : à 60 jours, à 90 jours, à 120 jours et à 180 jours
- Délai courant à compter de la date d'émission du titre de recette.
- Souscription de l'obligation cautionnée à l'ordre du Receveur du bureau de douane concerné.
- Paiement d'une majoration au taux de 8 % l'an du montant de l'obligation cautionnée.
- Paiement d'un droit de timbre au taux de 1 ‰ du montant de l'obligation cautionnée.

D. Modalités de garantie des droits et taxes : Le crédit d'enlèvement :

- Possibilité d'enlèvement des marchandises déclarées dès la vérification avant le paiement des droits et taxes.
- Consentit sous la garantie d'une soumission cautionnée (formule défini par l'ADII)
- Engagement de payer les droits et taxes dans un délai maximum de 15 jours, 30 jours, 45 jours, 90 jours, 120 jours ou 180 jours.
- Engagement de payer une remise selon les taux suivants :
 - Pour le crédit d'enlèvement à 15 jours : 0,21 %
 - Pour le crédit d'enlèvement à 30 jours : 0,41 %
 - Pour le crédit d'enlèvement à 45 jours : 0,62 %
 - Pour le crédit d'enlèvement à 90 jours : 1,24 %
 - Pour le crédit d'enlèvement à 120 jours : 1,65 %
 - Pour le crédit d'enlèvement à 180 jours : 2,47 %
- Engagement de payer un intérêt de retard au taux de 14 % l'an du lendemain du jour de l'échéance à celui de l'encaissement inclus.
- A l'échéance : Paiement des droits et taxes et de la remise soit par chèque soit par obligation cautionnée (prenant effet à partir de la date d'expiration du crédit d'enlèvement)

E. CONSIGNATION DES DROITS ET TAXES :

L'article 98 du code des douanes énonce :

« 1° L'administration peut autoriser les redevables à consigner, à la caisse de l'agent chargé du recouvrement, une somme garantissant le paiement des droits et taxes sur la base des éléments d'assiette qu'elle aura appréciés.

En cas de litige, la consignation du montant des pénalités encourues peut être requise.

2° Si à l'expiration d'un délai de six mois du jour de la consignation, le redevable ne régularise pas cette dernière, l'administration peut procéder d'office à la liquidation définitive des droits et taxes et des pénalités encourues et à leur application, sauf si la non régularisation est imputable à l'administration.

3° Lorsque la somme consignée est inférieure au montant des droits et taxes exigibles lors de la régularisation de la consignation intervenue d'office ou à l'initiative du redevable, il est perçu par l'administration sur le complément à recouvrer, un intérêt de retard dû depuis le jour de la consignation jusqu'au jour de l'encaissement inclus.

4° Lorsque la somme consignée est supérieure au montant des droits et taxes et des pénalités dus, le surplus est remboursé au redevable dans un délai de trente jours. »