

Le moniteur du
commerce
 international

lemoci.com

4^e édition 2013

Le guide

Moci

de la logistique

& des transports à l'international

Préparer les opérations, choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport, expédier, importer, et toutes les formalités douanières



Hello Tomorrow



Développez votre activité sous le soleil d'Alger

Alors que de nombreux complexes hôteliers et de loisirs fleurissent le long de sa côté méditerranéenne, Alger a le vent en poupe. Découvrez de nouvelles perspectives avec notre 22e destination en Afrique. Vols quotidiens à partir du 1er mars 2013.



Dubaï vers Alger

Jour	N° de vol	Départ	Arrivée	Type d'appareil
TlJ	EK 757	0845	1330	A330-200

Alger vers Dubaï

Jour	N° de vol	Départ	Arrivée	Type d'appareil
TlJ	EK 758	1535	0055*	A330-200

*Le lendemain

skycargo.com

Le guide Moci

de la logistique et des transports à l'international

Quatrième édition - Mars 2013

Tout ce qu'il faut savoir pour acheminer des marchandises,
dans l'Union européenne et le reste du monde,
du contrat de vente à la livraison

Par Michel Abgrall-Lévy

Consultant en transport et logistique à l'international

Avec le concours de

la sous-direction du commerce international
de la Direction générale des douanes et droits indirects

Sous la direction de Christine Gilguy
Rédactrice en chef

LE MOCI

ÉDITEUR Sedec SA
11 rue de Milan - 75 009 Paris - France
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00
www.lemoci.com

Directeur de la publication
Vincent Lалу

RÉDACTION

Rédactrice en chef
Christine Gilguy (31)
Grand reporter
François Pargny (23)
Ont collaboré à ce numéro
Michel Abgrall-Lévy
Maquette
Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

PUBLICITÉ

Directeur International
Philippe Chebance (10)
Antenne régionale sud
Karine Rosset
(+33 (0)4 26 84 57 87)
Assistante commerciale et responsable technique
Cindy Renaud (14)
Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

MOCI EVENEMENTS

Chef de projet pôle Événement
Benoît de Montmarin
(+33 (0)1 49 70 12 73)

GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe
Delphine Chêne
Directeur délégué
Pierre Bessière (01)
Directrice de la diffusion et du Web marketing
Valérie Bardou
Responsable abonnement
Vanessa Corseaux
(+33 (0)1 53 80 74 40)
Directeur de la fabrication
Robin Loison
Webmaster
Pierre Lалу
Comptabilité, gestion
Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin
Conception graphique
amarena

Impression

Imprimerie de Champagne
Rue de l'Etoile de Langres
ZI Les Franchises - 52200 Langres

Commission paritaire.
Publication n° 0916 T 81051
ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution
L'adresse électronique des collaborateurs permanents est : prénom.nom@lemoci.com
Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction Magazine bimensuel.

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre confidentielle + accès web limité)
280 euros HT (307,13 euros TTC).
Abonnement : abonnement@lemoci.com
Tarif étranger : nous consulter

Avant-propos

Un véritable GPS pour organiser vos livraisons à l'export

Lorsqu'une entreprise décroche ses premiers contrats à l'export et décide d'intégrer les marchés étrangers dans sa stratégie commerciale, une nouvelle aventure commence. Même dans l'Union européenne, où subsistent de nombreuses barrières culturelles et linguistiques.

Surtout, livrer en temps et en heure à Prague ou à Séoul des produits conformes aux attentes de clients locaux, ce n'est pas tout à fait la même chose que livrer à Nantes ou à Paris des clients français.

On le découvre aisément dans ce guide, à la lecture du récit très didactique du parcours d'un entreprenant fabricant de chaises en matière plastique du Massif Central vers ses nouveaux clients en République Tchèque et en Corée du sud. Un parcours tout à fait crédible : l'an dernier, la France exporté pour plus de 3 milliards d'euros de mobiliers divers – dont 22,4 millions vers la République tchèque et 21,8 millions vers la Corée – et en a importé pour plus de 8 milliards d'euros.

Pour autant, grâce aux précieuses clés fournies par le conseiller Michel – le mentor omniprésent de notre entrepreneur –, se lancer n'apparaît pas non plus aussi compliqué que cela pour peu que l'on prenne le temps de bien comprendre le fonctionnement d'un processus de livraison à l'étranger, le rôle de chacun de ses acteurs et intervenants, et les obligations administratives ou réglementaires qu'il faudra remplir à différentes étapes.

Le talent de pédagogue de Michel Abgrall Lévy est ici à saluer. En plus, les formalités douanières sont reprises dans leur ensemble dans un chapitre spécifique rédigé par l'équipe du Bureau de l'information et de la communication de la douane française (Étape 6). Une source sûre par excellence !

Vous verrez, vous trouverez finalement que livrer à Séoul, ce n'est pas beaucoup plus compliqué que livrer à Nantes, ne serait-ce que parce que vous aurez découvert que vous pouvez vous appuyer sur toute une série de professionnels spécialisés dans ces métiers du transport et de la logistique à l'international. Et très vite, vous serez aussi capable d'améliorer non seulement votre efficacité commerciale, mais aussi votre propre organisation interne en matière de production et de logistique.

Étape par étape, le parcours de notre entrepreneur est donc tracé à l'aide de balises et de clés de compréhension essentielles :

- Par où commencer ? (Étape 1)
- Choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport (Étape 2)
- Expédier hors de France (Étape 3)
- Expéditions régulières (Étape 4)
- Première importation (Étape 5)
- Les formalités douanières (Étape 6)

Ce guide, conçu pour des entrepreneurs, est un véritable GPS pour organiser, à l'export comme à l'import, ses premières opérations avec l'étranger. Il est à utiliser sans modération !

Christine Gilguy - Rédactrice en chef

L'auteur

Michel Abgrall-Lévy



De formation ISLI (Institut supérieur de la logistique industrielle, Bordeaux), il a fait l'essentiel de sa carrière logistique en tant que responsable des transports internationaux de Schneider Electric, période pendant laquelle il fut président de la commission air de l'AUTF (Association des utilisateurs de transport de fret) et du Conseil européen des chargeurs aériens (European Air Shipper's Council).

Durant cette période, il a mené ou participé activement à différents projets :

- mise en place d'une plate-forme de regroupement et de contrôle qualité de pièces techniques de plusieurs fournisseurs italiens pour une usine américaine ;
- création d'un centre de traitement de commandes en zone franche de Djebel Ali (Dubai, Émirats Arabes Unis) pour les clients de la péninsule arabique ;
- définition d'un plan de transport domestique unique en Chine pour l'approvisionnement et la distribution des trois usines de Pékin, des trois de Shanghai et de celle de Canton ;
- réduction du coût logistique global des quatre filiales nordiques en simplifiant le plan de transport de leurs approvisionnements en provenance de deux centres français.

Depuis 2000, il est consultant en transport et logistique à l'international auprès de PMI et grandes sociétés françaises et étrangères et collabore régulièrement avec le cabinet ArchiLog.

Il est également intervenant en master 2 à Paris I Panthéon-Sorbonne, à l'université du Havre, en licence au Conservatoire national des arts et métiers et dans d'autres établissements.

www.abgrall-levy.com

Remerciements

Tous nos remerciements à l'équipe du Bureau de l'Information et de la Communication de la Direction générale des douanes et droits indirects.

Étape 1/ Par où commencer

1.1 LE CONTRAT DE VENTE **p. 9**

- 1.1.1 Transporter les chaises
- 1.1.2 Quelle assurance ?

1.2 PARLER DU TRANSPORT DANS LE CONTRAT DE VENTE : LES RÈGLES INCOTERMS ICC 2010 **p. 14**

- 1.2.1 Quelle règle Incoterm choisir ?

1.3 ET POUR ME FAIRE PAYER ? **p. 18**

- 1.3.1 Les différents modes de paiement en Europe
- 1.3.2 Les différents modes de paiement à l'international

1.4 BIEN TOUT VÉRIFIER AVANT DE SIGNER LE CONTRAT DE VENTE **p. 22**

- 1.4.1 Avant de signer avec mon client tchèque
- 1.4.2 Avant de signer avec mon client coréen

UN P'TIT QUIZ **p. 23**

Étape 2/ Choisir un transporteur ou un commissionnaire de transport

2.1 LE CAHIER DES CHARGES TRANSPORT **p. 24**

- 2.1.1 La présentation de la société
- 2.1.2 La typologie des clients
- 2.1.3 La typologie des expéditions
- 2.1.4 L'enlèvement
- 2.1.5 L'échange des informations : qui envoie quoi à qui et comment ?
- 2.1.6 La qualité et le suivi
- 2.1.7 Le tarif
- 2.1.8 La facturation et le règlement
- 2.1.9 La sous-traitance
- 2.1.10 Le droit applicable et le tribunal compétent
- 2.1.11 L'assurance marchandises transportées

2.2 LANCER UN APPEL D'OFFRES **p. 36**

- 2.2.1 Choisir les prestataires à consulter
- 2.2.2 Grille de choix de pré-tri
- 2.2.3 La « short list » et les visites
- 2.2.4. La mise en place du nouveau transporteur

2.3 FAUT-IL EXTERNALISER SA LOGISTIQUE, POURQUOI ET COMMENT ? **p. 40**

- 2.3.1 Définitions : 1 PL, 2 PL, 3 PL
- 2.3.2 4 PL, LLP, 5 PL et leurs dangers

Étape 3/ Première expédition

3.1 MES EXPÉDITIONS PAR LA ROUTE **p. 42**

- 3.1.1 La préparation des produits
- 3.1.2 Les documents
- 3.1.3 Le chargement
- 3.1.4 La facture de transport

3.2 MES EXPÉDITIONS VERS L'ASIE **p. 46**

- 3.2.1 La préparation des produits et l'emballage
- 3.2.2 Les documents
- 3.2.3 Le chargement et la facturation
- 3.2.4 Envoyer en « express »

UN P'TIT QUIZ **p. 51**

Étape 4/ Expéditions régulières

4.1 ORGANISER DES EXPÉDITIONS RÉPÉTITIVES VERS LA TCHÉQUIE **p. 52**

- 4.1.1 L'assurance
- 4.1.2 La facturation

4.2 ORGANISER DES EXPORTATIONS RÉPÉTITIVES VERS LA CORÉE **p. 54**

- 4.2.1 Passer de FCA à DAP
- 4.2.2 L'assurance en maritime
- 4.2.3 La facturation

4.3 MA PREMIÈRE EXPÉDITION AÉRIENNE **p. 58**

- 4.3.1 La règle Incoterm
- 4.3.2 L'assurance
- 4.3.3 Les documents
- 4.3.4 La facturation

UN P'TIT QUIZ **p. 63**

Étape 5/ Première importation

5.1 UNE EXPÉDITION DE MON CLIENT CORÉEN p. 64

5.2 LA RÈGLE INCOTERM 2010 QUAND J'IMPORTE p. 64

5.3 L'ASSURANCE p. 66

5.4 MON PREMIER DOMMAGE p. 66

5.4.1 Quand le dégât est apparent

5.4.2 Quand le dégât n'est pas apparent

5.4.3 Dans quel délai envoyer la lettre recommandée ?

5.5 ET DEMAIN ? p. 68

UN P'TIT QUIZ p. 69

Étape 6/ Les formalités douanières

6.1 LA DOUANE, SON ORGANISATION, SON RÔLE p. 70

6.1.1 Le triple rôle de l'administration des douanes

6.1.2 La douane dans l'Union européenne

6.1.3 L'organisation territoriale de la douane

6.2 LE DÉDOUANEMENT, DÉFINITION ET MODE D'EMPLOI p. 72

6.2.1 Qu'est-ce que le dédouanement et à quoi sert-il ?

6.2.2 La forme des déclarations en douane

6.2.3 Qui peut établir une déclaration en douane ?

6.2.4 Les modalités de dédouanement

6.3 LE TRANSIT p. 74

6.3.1 Définition

6.3.2 Intérêt économique

6.3.3 Les garanties

6.3.4 Principe de fonctionnement d'une opération de transit communautaire/commun en procédure de droit commun

6.3.5 Les simplifications accordées par la douane en fonction du statut de l'opérateur économique

6.3.6 Le transit international routier (TIR)

6.4 LES RÉGIMES DOUANIERS ÉCONOMIQUES p. 76

6.4.1 Qu'est-ce qu'un régime douanier économique ?

6.4.2 Quels sont les avantages que procurent ces régimes ?

6.4.3 Quelles sont les conditions pour bénéficier de ces régimes ?

6.5 LA DÉCLARATION EN DOUANE p. 78

6.5.1 Généralités

6.5.2 Présentation du DAU et ses principales énonciations

6.5.3 L'espèce et la valeur

6.5.4 L'origine

6.5.5 Les documents d'accompagnement

6.5.6 Marchandises soumises à réglementations particulières

6.5.7 Calcul et paiement des droits et taxes

6.5.8 Les opérations d'exportation

6.5.9 Les aides au dédouanement

6.6 LES RENSEIGNEMENTS TARIFAIRES CONTRAIGNANTS, AVIS ET EXPERTISES (RTC, RCO, AVD) p. 87

6.6.1 Les renseignements tarifaires contraignants (RTC)

6.6.2 Les renseignements contraignants sur l'origine (RCO)

6.6.3 L'expertise personnalisée relative à la valeur en douane des marchandises importées ou avis sur la valeur en douane (AVD)

6.7 LES OPÉRATIONS À L'INTÉRIEUR DE L'UNION EUROPÉENNE p. 88

6.7.1 La déclaration d'échange de biens (DEB)

6.7.2 La déclaration européenne de services (DES)

Annexes p. 92

Annexe 1/ Le statut d'exportateur agréé

Annexe 2/ Le certificat OEA

Annexe 3/ Les Incoterms ICC 2010

Annexe 4/ Le crédoc

Annexe 5/ Bibliographie, source d'informations et contacts

Réponses aux quiz p. 98

POUR VOUS ABONNER

France : 01 53 80 74 40 - Étranger : +33 (0) 1 53 80 74 40

abonnement@lemoci.com

Toutes nos offres p. 59