

LE MOCI  
 Le moniteur du  
**commerce**  
 international  
 lemoci.com

5<sup>e</sup> édition 2014

# 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





## L'acteur clé de la logistique internationale



**5**  
continents

**40**  
pays

**3500**  
collaborateurs

un savoir-faire unique  
des solutions sur-mesure

# **Le guide Moci**

## **de la logistique et des transports à l'international**

**Cinquième édition - Mars 2014**

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

## Avant-propos

### Organiser sa logistique pour gagner à l'international

La France, c'est heureux, semble découvrir ou redécouvrir que pour redresser la compétitivité de ses entreprises industrielles à l'export, il est indispensable de se pencher aussi sur les freins éventuels à l'efficacité de la *supply chain*. Concevoir et fabriquer de bon produits, décrocher un contrat à l'export est une chose, encore faut-il livrer en temps et en heure ! En l'occurrence, cet aspect de la relation client est crucial pour réussir à l'international durablement.

Ce guide, accessible au plus grand nombre, est justement dédié aux entrepreneurs qui se lancent à l'export.

Car 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 quelques particularismes administratifs.

On le découvre aisément dans ce guide, à la lecture du récit très didactique du parcours d'un entrepreneur 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 : en 2012, la France a 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 !

*Christine Gilguy - Rédactrice en chef*

## Pourquoi Bercy pousse les OEA et les EA ?

C'est une des retombées positives de la prise de conscience par les autorités françaises que le redressement de la compétitivité passe aussi par un « choc de simplification » de tout l'environnement administratif et réglementaire de l'activité des entreprises, mais aussi un regain d'efficacité de toute la *supply chain*. Pour preuve le fait que pour la première fois, le ministère du Commerce extérieur se soit vu confier, en 2012, la co-tutelle de la Douane, avec le Budget, ce qui a permis l'intégration complète de cette administration clé pour la compétitivité de la *supply chain* dans la stratégie globale d'internationalisation de l'économie française et l'accélération de réformes fiscales ou de procédures attendues de longue date par les opérateurs.

C'est aussi pour cela que Bercy et la Douane ont, de concert, relancé à partir de l'an dernier les efforts de promotion sur le territoire français de deux agréments européens phares pour les opérateurs du commerce extérieur, entreprises et prestataires : l'Opérateur économique agréé (OEA) et l'Exportateur agréé (EA)\*, deux labels qui donnent accès à de précieuses simplifications administratives non seulement en France mais aussi dans le monde entier.

C'est que les opérateurs français sont quelque peu en retard dans ce type de certification – le nombre d'OEA a franchi le cap des 1 000 fin 2013 là où les Allemands sont à plus de 6 500 – alors que se profilent des enjeux cruciaux pour leurs activités.

D'abord, la multiplication des accords de libre-échange entre l'Union européenne et les pays tiers, dans lesquels ce type d'agrément sera un sésame : seuls les exportateurs européens

bénéficiant du statut d'EA profitent ainsi pleinement des avantages de l'accord de libre-échange UE-Corée du sud.

Ensuite, se profile la mise en œuvre du code des douanes communautaires révisé, adopté à l'automne dernier : pour pleinement bénéficier des nouveautés en matière de simplification et de dématérialisation des procédures douanières, le statut d'OEA, qui est une garantie en matière de sérieux et de sécurité pour l'administration, sera un plus. Par exemple pour bénéficier de la procédure de dédouanement centralisée qui permettra à une entreprise disposant de plusieurs sites dans différents États membres de centraliser tout son dédouanement dans un site unique.

En outre, être titulaire d'un OEA est non seulement un sésame douanier dans les 28 États-membres de l'UE, mais aussi aux États-Unis, au Japon, en Norvège ou en Suisse, où il est désormais reconnu. Il le sera sans doute demain en Chine, Canada, Corée du Sud avec lesquels des négociations sont en cours.

Prestataires de la *supply chain* comme producteurs doivent impérativement accélérer dans ce domaine, d'autant plus que, selon de nombreux témoignages d'entreprises détentrices d'un tel agrément, l'obtenir n'est certes pas simple et demande un vrai investissement en interne, mais c'est aussi une bonne école pour détecter les forces et les faiblesses de son organisation, la remettre à plat et l'améliorer !

C.G.

\*Voir aussi le chapitre 6 de ce guide ainsi que les annexes 1 et 2

# 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 arabe ;
- 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](http://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.

## LE MOCI

### ÉDITEUR Sedec SA

11 rue de Milan - 75 009 Paris - France  
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00  
[www.lemoci.com](http://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 Commercial :

Philippe Chebance (10)

Directeur de Clientèle Internationale :

Christophe Bonami (01)

Directrice de Clientèle Internationale :

Pauline Conjard (07)

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

Directrice de la diffusion et du Web :

Michèle Marcaillou

Directrice du marketing :

Victoria Irizar

Directeur de la fabrication :

Robin Loison

Webmaster : Pierre Lалу

Comptabilité, gestion :

Evelyne 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 : [prenom.nom@lemoci.com](mailto:prenom.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)

285,88 euros TTC.

Service abonnement :

Tél. : 01 53 80 74 30

[abonnement@lemoci.com](mailto:abonnement@lemoci.com)

Tarif étranger : nous consulter

## 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. 26**

- 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. 49**

## Étape 4/ Expéditions régulières

### 4.1 ORGANISER DES EXPÉDITIONS RÉPÉTITIVES VERS LA TCHÉQUIE **p. 50**

- 4.1.1 L'assurance
- 4.1.2 La facturation

### 4.2 ORGANISER DES EXPORTATIONS RÉPÉTITIVES VERS LA CORÉE **p. 51**

- 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. 54**

- 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. 59**

## Étape 5/ Première importation

**5.1 UNE EXPÉDITION DE MON CLIENT CORÉEN** p. 60

**5.2 LA RÈGLE INCOTERM 2010 QUAND J'IMPORTE** p. 60

**5.3 L'ASSURANCE** p. 61

**5.4 MON PREMIER DOMMAGE** p. 61

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. 63

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

## Étape 6/ Les formalités douanières

**6.1 LA DOUANE, SON ORGANISATION, SON RÔLE** p. 64

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. 65

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. 68

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. 71

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. 72

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. 81

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. 82

6.7.1 La déclaration d'échange de biens (DEB)

6.7.2 La déclaration européenne de services (DES)

**Annexes** p. 84

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. 90