11

INTÉGRATION ENTRE LA STRATÉGIE NUMÉRIQUE ET LA STRATÉGIE TRADITIONNELLE D'EXPORTATION/IMPORTATION

"THE VALLEY EST LE CENTRE OÙ LA CONNAISSANCE DEVIENT LE MOTEUR QUI TRANSFORME LA SOCIÉTÉ"

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

11. INTÉGRATION ENTRE LA STRATÉGIE NUMÉRIQUE ET LA STRATÉGIE TRADITIONNELLE D'EXPORTATION/IMPORTATION

- Intégration dans la stratégie traditionnelle d'exportation/importation
- Les bases du commerce international
- Les contrats internationaux : aspects clés et techniques de la négociation internationale.
- Logistique du commerce international
- Incoterms 2020 : pourquoi sont-ils nécessaires ?
- Moyens de paiement et financement du commerce international
- Assurance des opérations de commerce international :
- Assurance-crédit et assurance-caution : ce qu'elles sont et à quoi elles servent.
- Réglementation douanière : principes de base et concepts clés.
- Quelques exemples concrets

CONTRATS INTERNATIONAUX : ASPECTS ESSENTIELS ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION INTERNATIONALE.

Les contrats servent à établir les règles du jeu et à minimiser les risques commerciaux.

Ces risques peuvent être liés au transport, au crédit ou au non-paiement, à la qualité des marchandises, aux taux de change, aux circonstances imprévues (force majeure), ainsi qu'aux aspects juridiques, culturels et linguistiques.

LE CONTRAT INTERNATIONAL

Une affaire bilatérale dont l'effet consiste à créer, modifier ou éteindre un rapport juridique économique (onéreux) et qui constitue un acte d'entreprise, avec la présence d'un élément étranger comme l'une des parties ou au lieu de signature.

C'est le résultat de la volonté de deux ou plusieurs personnes de se lier à une ou plusieurs autres pour fournir un service ou livrer un produit.

LE CONTRAT INTERNATIONAL : TYPOLOGIE DES CONTRATS (I)

Bilatéral (obligations réciproques) vs Unilatéral

Gratuit ou onéreux

Commutatif (avantages sans risque de perte ou de gain) vs Aléatoire

Consensuel (achat dans un magasin) vs formel et/ou solennel (hypothèque) et réel (dépôts).

Simple ou successif (fourniture, location).

Forcé (obligation dans une concession publique) vs Standard (bail)

Précontrat (les parties s'engagent à conclure un nouveau contrat dans le futur).

Option (type d'avant-contrat qui donne le droit d'acheter/de vendre. Une partie donne à l'autre partie le droit de décider de l'efficacité du contrat).

Conditions générales (CG) (elles ressemblent à des contrats mais n'en sont pas, elles sont beaucoup plus dangereuses car une partie les rédige unilatéralement).

Adhésion (contrats dont les conditions ne sont pas négociables, vous adhérez ou non).

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

CONSENTEMENT :

autonomie de la volonté, déclaration consciente de l'obligation de se conformer à ce qui est convenu dans le contrat. Pour que le consentement soit valable, les parties doivent avoir la capacité d'agir et la volonté ne doit pas être viciée.

OBJET :

comportement consistant en une exécution : donner, faire ou ne pas faire. Il doit être licite, possible et déterminé ou déterminable.

CAUSE :

but empirique poursuivi par les parties lors de la conclusion du contrat, tous les systèmes juridiques ne le reconnaissent pas.

LE CONTRAT COMMERCIAL :

Elle constitue un acte professionnel : un acte accompli par l'entrepreneur dans le but de servir ou de réaliser l'objet spécifique de l'entreprise qu'il exerce.

Les contrats commerciaux sont régis par :

- L'autonomie de la volonté : le consentement
- Le code du commerce et les lois commerciales spéciales.
- Usages du commerce : coutumes reconnues par les marchands.
- Principes généraux du droit.
- Code civil

CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Consta por el presente documento, el contrato de Intermediación Mercantil que al amparo del Código de Comercio suscriben, de una parte como comitente, la empresa _____ con R.U.C. Nº_____, con domicilio en _____, debidamente representada por su Gerente General, _____, con D.N.I. _____, según facultades que corren inscritas en la Partida Electrónica Nº_____ del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao, a quien en adelante se denominará **LA COMITENTE** y de la otra parte _____ con R.U.C. Nº_____ y D.N.I. Nº_____ con domicilio en _____, a quien en adelante se le llamará **EL COMISIONISTA**, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO

LA COMITENTE es una empresa dedicada a la importación y venta de _____.

SEGUNDO

EL COMISIONISTA es una persona natural que se dedica a la intermediación en la colocación de productos que constituyen la línea de comercialización de **LA COMITENTE**.

TERCERO

Por el presente documento **EL COMISIONISTA** y **LA COMITENTE** convienen en celebrar un contrato de comisión mercantil en virtud del cual **EL COMISIONISTA** brindará sus servicios de intermediación mercantil a **LA COMITENTE**, por un período anual que se inicia el _____ y concluye el _____, pudiendo ser renovado según lo acuerden expresamente las partes.

CUARTO

EL COMISIONISTA se obliga en virtud del presente contrato a:

a. Ofrecer y consolidar ventas por cuenta de **LA COMITENTE** de los productos que constituyen la línea de comercialización de esta última; observando rigurosamente la zona territorial que le ha sido asignada.
b. Asumir a título personal cualquier responsabilidad por suministrar información que no corresponda con las políticas de venta de **LA COMITENTE**.
c. No ofrecer derechos o beneficios que **LA COMITENTE** no contempla.
d. Responder frente a **LA COMITENTE** por la veracidad de la documentación que presente.
e. Las demás que están establecidas en las normativas internas de **LA COMITENTE**, que le sean formalmente comunicadas.

QUINTO

LA COMITENTE en virtud del presente contrato se obliga a:

a. Permitir que **EL COMISIONISTA** ofrezca a sus clientes, los productos que constituyen su línea de comercialización.
b. Otorgarle una comisión a **EL COMISIONISTA** de acuerdo con la escala de comisiones vigente. Queda claramente establecido que las comisiones serán otorgadas sobre las ventas efectivamente realizadas por **EL COMISIONISTA**.

LE CONTRAT COMMERCIAL : LE CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL

Il n'existe pas de définition légale du contrat commercial international, il se résume donc au concept ci-dessus plus un élément étranger, soit le lieu de conclusion du contrat, le domicile de l'une des parties, le lieu d'exécution ou la loi applicable et les tribunaux compétents.

LA LOI APPLICABLE :

Elle découle de la nécessité d'internationaliser le droit commercial.

La première source d'obligations sera toujours ce que les parties conviennent dans le contrat. Les parties doivent établir dans le contrat la loi qui régit les aspects non convenus contractuellement (loi applicable), qui sera utilisée en cas de conflit.

LA LOI APPLICABLE :

Si tel n'est pas le cas, les systèmes juridiques des États auxquels ils appartiennent le déterminent eux-mêmes au moyen de règles de conflit :

- Droit national commun des parties.
- Résidence habituelle commune.
- Loi du lieu de conclusion du contrat.

En Espagne, les règles de conflit ont été remplacées par le règlement Rome I et sont inapplicables sauf dans les contrats internationaux exclus dans le règlement Rome I lui-même ou en cas de conflits interrégionaux.

RÈGLEMENT DE PROCÉDURE DE DE ROME I :

L'UE (à l'exception du cas du Danemark) établit à partir de fin 2019, le règlement Rome I comme le règlement régissant la loi applicable aux relations contractuelles.

Il s'agit d'un règlement européen d'application universelle. Il suffit que l'une des parties soit originaire de l'UE pour qu'il s'applique. Si tel est le cas et qu'il s'agit de l'un des 8 types de contrats que le règlement régit, la loi indiquée dans le règlement s'applique.

RÈGLEMENT DE PROCÉDURE DE RO DE I :

Ainsi, la loi applicable est :

1. La loi désignée dans le contrat par les parties.
2. Si elle n'a pas été choisie, il faudra vérifier si le contrat appartient à l'un des 8 où le règlement Rome I désigne la loi applicable.
3. Si ce n'est pas l'un de ces 8 cas, ou s'il s'agit d'une combinaison, la loi applicable sera celle du pays de résidence habituelle de la personne qui exécute la prestation caractéristique du contrat, ainsi que la lex mercatoria.
4. S'il n'est pas possible de déterminer la prestation caractéristique du contrat (par exemple, dans les collaborations), ce sera la loi du pays présentant les liens les plus étroits (c'est-à-dire celle qui apparaît le plus dans le contrat).

LES ACCORDS INTERNATIONAUX :

Indépendamment des règles de conflit, les États ont signé des conventions internationales :

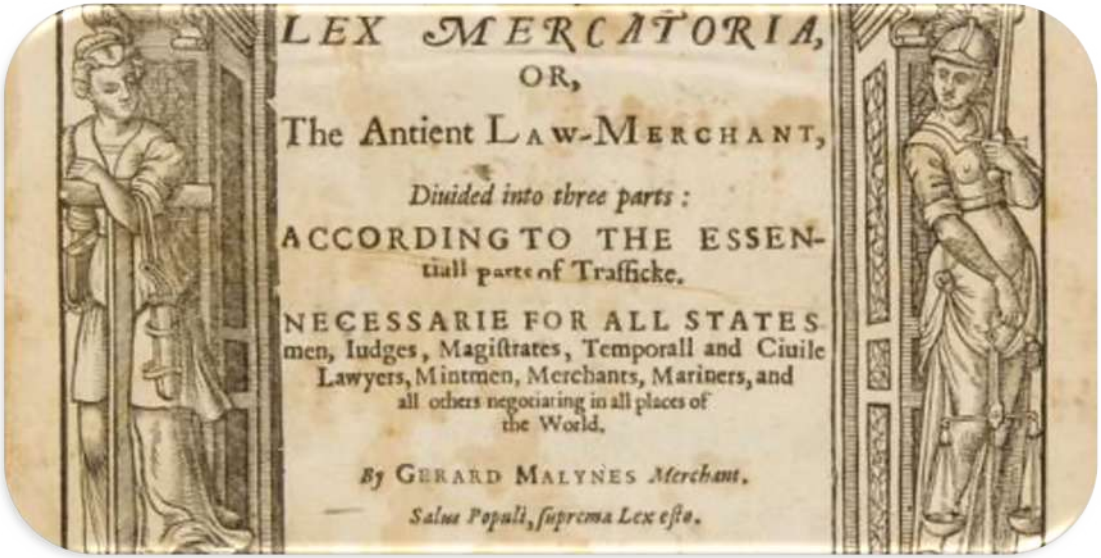
Les règles directement applicables sur les territoires des Etats signataires sont égales pour les deux systèmes juridiques. Ainsi, lorsque les États souverains ratifient ces accords, ils sont liés au consentement de ces derniers, devenant partie intégrante de l'ordre interne.

LES ACCORDS INTERNATIONAUX :

- **Convention de Vienne** (ou des Nations unies) : sur les contrats de vente internationale de marchandises, signée à Vienne le 11 avril 1980.
- **Convention de New York** : Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, signée le 10 juin 1958.
- **Convention de Genève** : Convention européenne sur l'arbitrage commercial international. Genève, 21 avril 1961.

CONVENTIONS INTERNATIONALES : LEX MERCATORIA

La **lex mercatoria** est l'ensemble des usages et coutumes internationaux, largement connus et régulièrement observés dans le trafic commercial en question. Ils ne constituent pas un droit immédiat, comme le sont les règlements susmentionnés.


LEX MERCATORIA,
OR,
The Antient LAW-MERCHANT,
Diuided into three parts:
ACCORDING TO THE ESSENtiall parts of Trafficke.
NECESSARIE FOR ALL STATES men, Iudges, Magistrates, Temporall and Ciuile Lawyers, Mintmen, Merchants, Mariners, and all others negotiating in all places of the World.
By GERARD MALYNES *Merchant.*
Salus Populi, suprema Lex esto.

CONVENTIONS INTERNATIONALES : LEX MERCATORIA

LES ORGANES QUI COMPOSENT LA LEX MERCATORIA :

- **Principes d'UNIDROIT** : il s'agit des principes généraux des contrats unifiés par l'Institut international pour l'unification du droit privé.

- **Usages et coutumes internationaux :** habitudes commerciales d'usage répété, ils constituent une source de droit à caractère supplétif de la règle écrite, sauf convention contraire, ils sont considérés comme tacitement acceptés. Exemples : Incoterms, Règles uniformes (R.U.S.) élaborées par la CCI pour réglementer les encaissements, les crédits documentaires et les garanties contractuelles.

CONVENTIONS INTERNATIONALES : LEX MERCATORIA

Si aucun des événements ci-dessus n'est contraignant (contrat, loi applicable, lex mercatoria), il est possible de recourir aux contrats types et aux conditions générales de vente courants dans le secteur.

CONVENTIONS INTERNATIONALES : DISPUTES

- **Éviter les litiges :** C'est la meilleure option, il y a deux solutions : par la négociation, où les parties elles-mêmes parviennent à un accord extrajudiciaire, ou par la médiation, où il y a une négociation assistée par un tiers.

- **Règlement des litiges :** là encore, deux solutions : l'arbitrage, où un arbitre (juge privé) règle le litige ; et la procédure judiciaire, où le litige est réglé par un juge.

LES CONVENTIONS INTERNATIONALES : LITIGES DEVANT LES TRIBUNAUX. TRIBUNAUX COMPÉTENTS.

Les juges ou tribunaux compétents sont :

1. Ceux indiqués par les parties (soumission expresse).
2. Soumission tacite (en se présentant devant un juge même si ce n'est pas celui qui est désigné).
3. Ceux du pays du domicile du défendeur.

Si les deux sociétés sont domiciliées dans l'UE et/ou sont défendues au sein de l'UE, le règlement Bruxelles I bis s'appliquera .

Si les parties sont domiciliées dans l'AELE (Association européenne de libre-échange), c'est-à-dire les pays européens + l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Lichtenstein, au lieu de Bruxelles I bis, nous appliquerons la Convention de Lugano II.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LES AVANTAGES DE L'ARBITRAGE PAR RAPPORT À LA PROCÉDURE JUDICIAIRE :

- Vitesse
- Confidentialité
- Spécialisation
- Facilité d'application

L'arbitrage est protégé par la Convention de New York, qui établit que les sentences arbitrales sont valables dans tous les pays du monde.

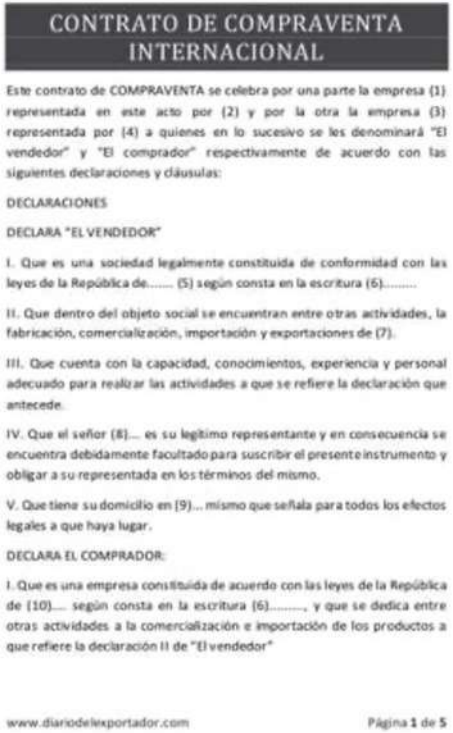
CONTRAT DE VENTE.

CARACTÉRISTIQUES :

Il suit le principe de la liberté formelle, seul un élément probant sur l'existence du contrat et son contenu est nécessaire.

L'offre engage le vendeur lorsqu'elle est reçue par l'acheteur (principe de la réception).

L'offre lie l'acheteur lorsque le vendeur reçoit l'acceptation (principe de l'acceptation).



CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Este contrato de COMPRAVENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA "EL VENDEDOR"

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6).....

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (7).

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que el señor (8).... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en (9)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR:

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (10).... según consta en la escritura (6)....., y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

www.diariodelexportador.com Página 1 de 5

CONTRAT DE VENTE.

OBLIGATIONS DU VENDEUR	OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR
• Livraison des marchandises. • Remise des documents nécessaires pour que le produit puisse effectuer le voyage. • Transfert de propriété	• Payez le prix. • Recevoir les marchandises. • Dénoncer la non-conformité de la marchandise.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LA RÉSILIATION DU CONTRAT.

Les parties peuvent mettre fin au contrat lorsque :

- L'inexécution est fondamentale ou il y a des raisons suffisantes de croire qu'une inexécution fondamentale se produira.
- Défaut de livraison de la marchandise ou de paiement du prix.
- L'autre partie déclare qu'elle ne livrera pas.

ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL : CONTRATS D'ENTREPRISE

JOINT VENTURE :

Un concept juridique indéterminé par lequel deux sociétés s'associent dans un but commun.

Exemple d'une alliance commerciale stratégique

STARBUCKS COFFEE + VIPS

Exemple d'alliance stratégique entre concurrents

TOYOTA + BMW =

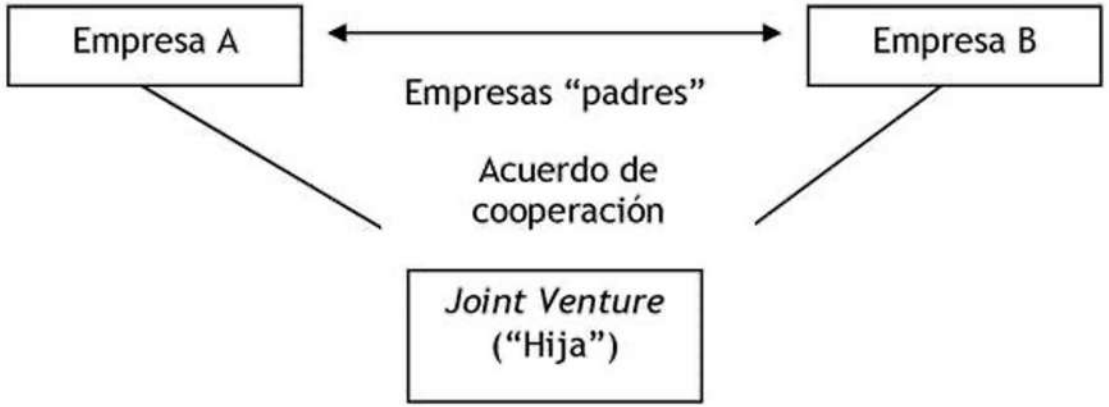
Exemple d'une alliance stratégique entre marques

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

L'ENTREPRISE COMMUNE : LES ÉTAPES DE LA CONSTITUTION.

F1 : Protocole préliminaire
F2 : Acte de constitution et de fonctionnement de l'entreprise commune.
F3 : Accords satellites ou commerciaux

FIGURA. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA CONJUNTA



LES ENTREPRISES COMMUNES DANS L'UNION EUROPÉENNE : LE GROUPEMENT EUROPÉEN D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE OU GEIE.

- Créé par le règlement européen CEE 2137/1985.
- Il permet à des sociétés établies dans différents États membres (ci-après EE.MM) de développer certaines activités communes sans qu'il soit nécessaire de fusionner ou de créer des filiales communes.

TYPES :

- Technique : mise en commun des efforts de R&D.
- Commercial : ventes conjointes.
- Développement : internationalisation de l'activité.
- Coordination : représentation d'intérêts communs auprès des autorités politiques.
- Organisationnel : échange d'informations ou création de banques de données.
- Financier : économies d'échelle, réduction des coûts de publicité ou de représentation.
- Juridique : instrument transnational, juridiquement neutre à l'égard des parties indépendantes.

LA SOCIÉTÉ EUROPÉENNE :

Permet l'union/fusion de sociétés européennes créées dans différents EE.MM pour former un groupe de sociétés ou une filiale commune, en évitant les limitations juridiques et pratiques des différents systèmes juridiques existant dans l'UE.

- **CARACTÉRISTIQUES :**

- Recherche le profit pour son propre intérêt.
- Capital social minimum : 120 000 euros
- Siège social : lieu où se trouve l'administration centrale.
- Enregistrement publié au JOUE.
- Enregistrement dans le pays d'enregistrement.
- Les organes : Assemblées d'actionnaires avec deux systèmes de gestion possibles : dualiste (organe de gestion + organe de contrôle) ou moniste (organe d'administration).
- La participation des salariés aux organes de l'entreprise.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LA SOCIÉTÉ EUROPÉENNE :

Permet l'union/fusion de sociétés européennes créées dans différents EE.MM pour former un groupe de sociétés ou une filiale commune, en évitant les limitations juridiques et pratiques des différents systèmes juridiques existant dans l'UE.

- **CONSTITUTION :**

- Par la fusion de sociétés par actions de différents pays de l'UE.
- Par la création d'une société holding, qui est ouverte aux S.A. et S.L. établies dans la Communauté économique européenne pour autant qu'elles respectent les conditions suivantes : a) avoir des sièges sociaux dans différents États membres, b) avoir des filiales et des succursales dans différents pays.
- Par la création d'une filiale commune : la constitution sous forme de filiale commune est ouverte à toute entité de droit public ou privé selon les mêmes critères déjà mentionnés.
- Par transformation d'une société anonyme de droit national, si elle a une filiale dans un autre État membre depuis deux ans.

LOGISTIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

- Les chaînes d'approvisionnement sont une condition indispensable à la satisfaction de nos besoins fondamentaux.

- Une solide gestion de la chaîne d'approvisionnement ou Supply Chain Management est un point clé pour la gestion des menaces et des opportunités présentées par le paradigme de l'internationalisation.

- Selon le Conseil des professionnels de la gestion de la chaîne d'approvisionnement (CSCMP), la chaîne d'approvisionnement est comprise comme suit :

Les différents maillons qui se succèdent depuis les matières premières non transformées jusqu'aux produits finis qui atteignent le consommateur final.

LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les processus ou liens de la chaîne d'approvisionnement sont décrits dans le tableau suivant :

PROCESSUS	DESCRIPTION
Planification	Développer des stratégies intégrées et efficaces à court et à long terme, telles que la conception de réseaux de chaînes d'approvisionnement ou la prévision de la demande des clients.
Approvisionnement	Achat des matières premières, des composants et des marchandises nécessaires grâce à l'analyse des fournisseurs correspondants.
Production	Fabrication de produits finis, ou assemblage de matériaux en pièces pour l'achèvement d'autres produits, de sorte que les matériaux clés soient disponibles au moment voulu.
Distribution	Mouvement, ce qui gère le flux logistique des marchandises le long de la chaîne d'approvisionnement. Les entreprises de transport, les entreprises de logistique spécialisées et autres veillent à ce que les marchandises circulent rapidement et en toute sécurité jusqu'au point où elles sont nécessaires.
Relation ou lien avec le client	Planification et satisfaction des besoins des clients, exécution parfaite des commandes, entre autres aspects.

LOGISTIQUE

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global
The Valley

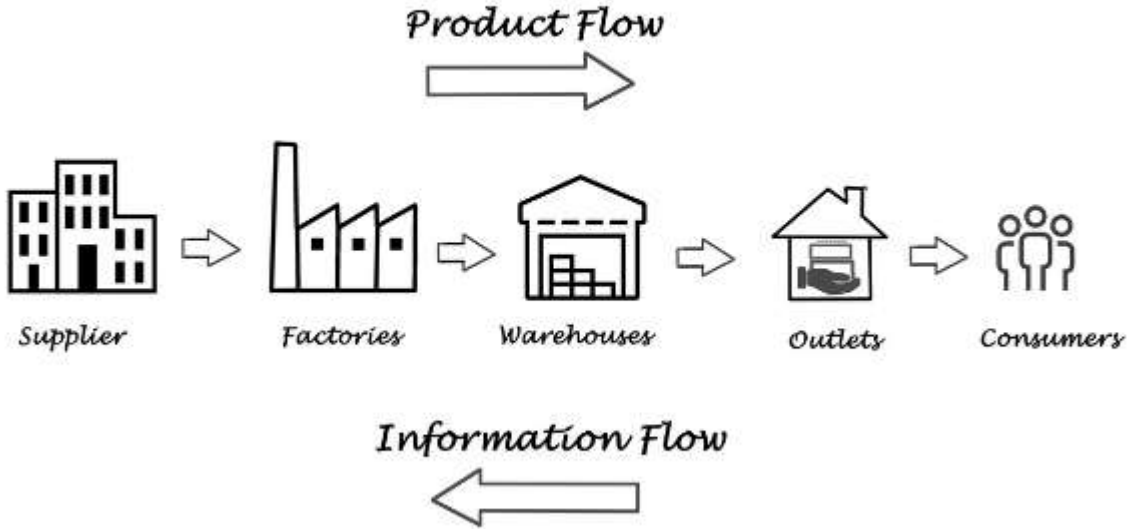
La logistique intervient stratégiquement dans l'acquisition, le déplacement, le stockage des produits et le contrôle des stocks, ainsi que dans tous les flux d'informations associés, grâce auxquels l'organisation et son canal de distribution sont canalisés de manière à maximiser la rentabilité actuelle et future de l'entreprise en termes de **coût et d'efficacité**.

LOGISTIQUE

La logistique se décompose en chaîne logistique et en réseau logistique, dont les composantes sont énumérées dans le tableau suivant :

CONCEPT CLÉ	COMPOSANTS
Chaîne logistique	Approvisionnement en matières premières Stockage et manipulation Distribution
Réseau logistique	Fournisseurs Centres de production Entrepôts ou plateformes Clients

LOGISTIQUE


Product Flow
Supplier
Factories
Warehouses
Outlets
Consumers
Information Flow

LOGISTIQUE

MASTER LINE	ÉTENDUE DE LA COUVERTURE
Prévision de la demande	Connaître les volumes de produits demandés par le marché afin d'adapter les capacités de l'entreprise aux besoins.
Le système de production	Envisagez les besoins en matériel ("Material Requirement Planning" ou système MRP), l'ECR ("Efficient Consumer Response"), ou la classification des articles en fonction de leur importance pour l'entreprise.
Localisation et dimensionnement des centres de production et des entrepôts	Recherche d'un équilibre entre la proximité des zones d'approvisionnement et des marchés.
L'organisation des fournitures	Sélection des fournisseurs et leur diversification, tant en termes de volume demandé que de localisation géographique, afin d'optimiser les prix et de réduire les risques.

MASTER LINE	ÉTENDUE DE LA COUVERTURE
Entreposage de matières premières, de composants et de produits finis	Coordonner et gérer dans le temps la demande des clients avec le système de production et les besoins de production, ainsi qu'avec la capacité des fournisseurs à livrer les matériaux à temps. Les objectifs sont : Réduire les niveaux de stock au minimum possible et assurer la fourniture du produit (matière première, produit en cours de fabrication ou produit fini) au bon moment, à la zone de production ou au client. En bref, il doit éviter les ruptures de stock.
Contrôle des commandes et gestion des stocks	Équilibre entre les critères de rentabilité et d'efficacité, entre la disponibilité des matériaux et le coût financier de leur maintien en stock. "Juste-à-temps" : Philosophie japonaise de gestion des matériaux qui vise à éliminer les coûts en produisant la bonne pièce au bon endroit et au bon moment.
Manipulation des matériaux	Manipulation et déplacement des matériaux au sein de l'entreprise, tant au cours du processus de production que dans l'organisation des expéditions.
L'organisation du transport	Choix des moyens de transport en fonction des caractéristiques du produit, des contraintes dimensionnelles et de l'utilisation du véhicule. Programmation des transports en optimisant les itinéraires et les volumes à transporter.

MASTER LINE	ÉTENDUE DE LA COUVERTURE
Le flux d'informations	L'information est ce qui maintient le flux logistique ouvert. Les technologies de l'information semblent être le facteur le plus important pour la croissance et le développement de la logistique, où un système de commande est le lien entre l'entreprise, les fournisseurs et les clients. L'utilisation de systèmes EDI ("Electronic Data Interchange") pour la transmission électronique de données entre ordinateurs est l'une des principales avancées dans ce domaine. Elle consiste à envoyer et à recevoir des documents par voie télématique afin de permettre leur traitement automatique. L'objectif de ce système est que l'expéditeur et le destinataire d'un document commercial donné puissent être directement les ordinateurs centraux respectifs, ce qui permet de gagner du temps et d'éviter les erreurs.
Entretien des équipements	La logistique des systèmes étudie les systèmes complexes tels que les équipements de production d'une usine, une flotte de navires ou d'avions composée d'un grand nombre de composants dont la défaillance peut entraîner de graves perturbations en termes de garanties de fiabilité ou de probabilité de bon fonctionnement, de maintien en bon état de marche et d'adaptation des équipements aux exigences du marché.

LOGISTIQUE : AUTRES CONCEPTS

LES ACTIFS LOGISTIQUES :

Ces zones sont spécialement conçues pour le développement d'activités liées à la logistique, au transport et à la distribution de marchandises dans le trafic national et international.

Ils reçoivent des dénominations diverses, telles que ZAL (Zone d'activités logistiques), CT (Centres de transport), HUB´S, etc. Ce concept est étendu à tous les moyens de transport. transport.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LES OPÉRATEURS LOGISTIQUES :

Type d'entreprise dédiée à la fourniture de services logistiques (activités d'approvisionnement, de production et de distribution.) Elle offre une gamme très large de services, allant de la distribution physique, de l'entreposage, de la gestion des stocks, à la facturation ou au merchandising.

Les principaux avantages sont : l'économie des investissements, le transfert des coûts, la professionnalisation du service et la flexibilité des ressources.

LOGISTIQUE : AUTRES CONCEPTS

LA LOGISTIQUE INVERSE :

Processus de conception, de mise en œuvre et de contrôle d'un flux de matières premières, de stocks en cours de fabrication, de produits finis et d'informations connexes, du point de consommation au point d'origine, de manière efficace et la plus économique possible, dans le but de récupérer sa valeur ou celle du retour lui-même.

La logistique inverse est responsable de la récupération et du recyclage des conteneurs, des emballages et des déchets dangereux, ainsi que des processus de retour des stocks excédentaires, des retours clients, des produits obsolètes et des stocks saisonniers. Elle anticipe même la fin de vie du produit, afin de le vendre sur des marchés à plus forte rotation.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE :

Selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il s'agit de "la production, la distribution, la commercialisation, la vente et la livraison de biens et de services par des moyens électroniques."

En fonction de l'environnement technologique dans lequel se déroule l'activité commerciale :

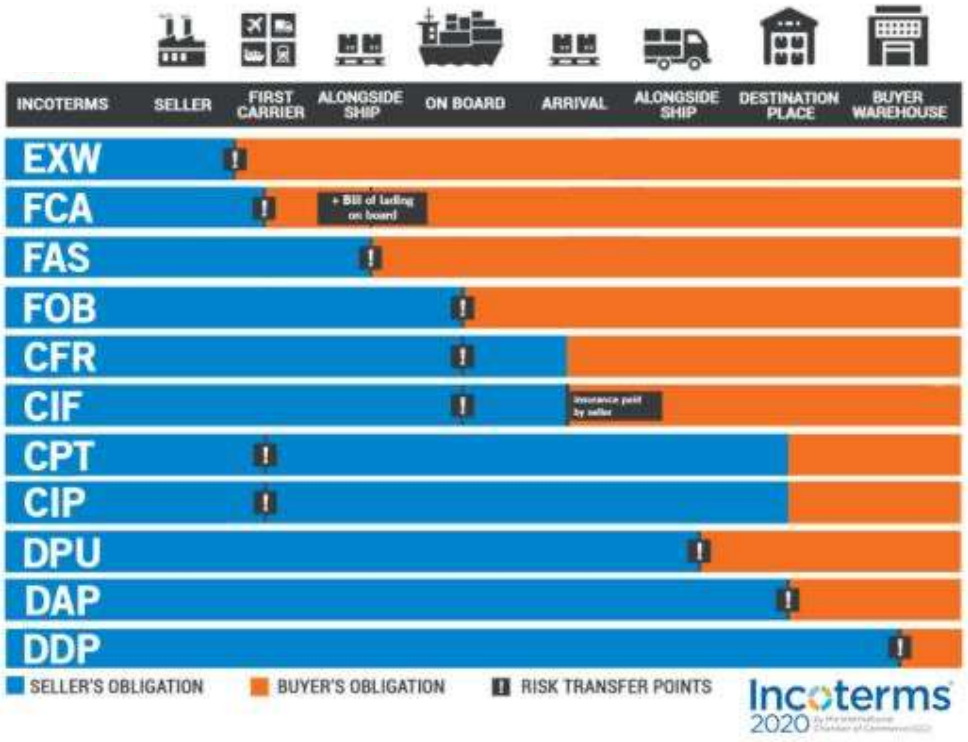
- Le commerce électronique ouvert : les transactions sont effectuées sur des moyens de communication ouverts (Internet).
- Commerce électronique fermé : les transactions sont effectuées sur des supports restreints, auxquels l'accès n'est possible que sur accord et autorisation.

LOGISTIQUE : INCOTERMS 2020

Il s'agit de normes internationales qui régissent les conditions commerciales dans les transactions commerciales internationales. Leur but est de déterminer le transfert des risques de chaque partie, ainsi que de répartir les coûts d'une opération.

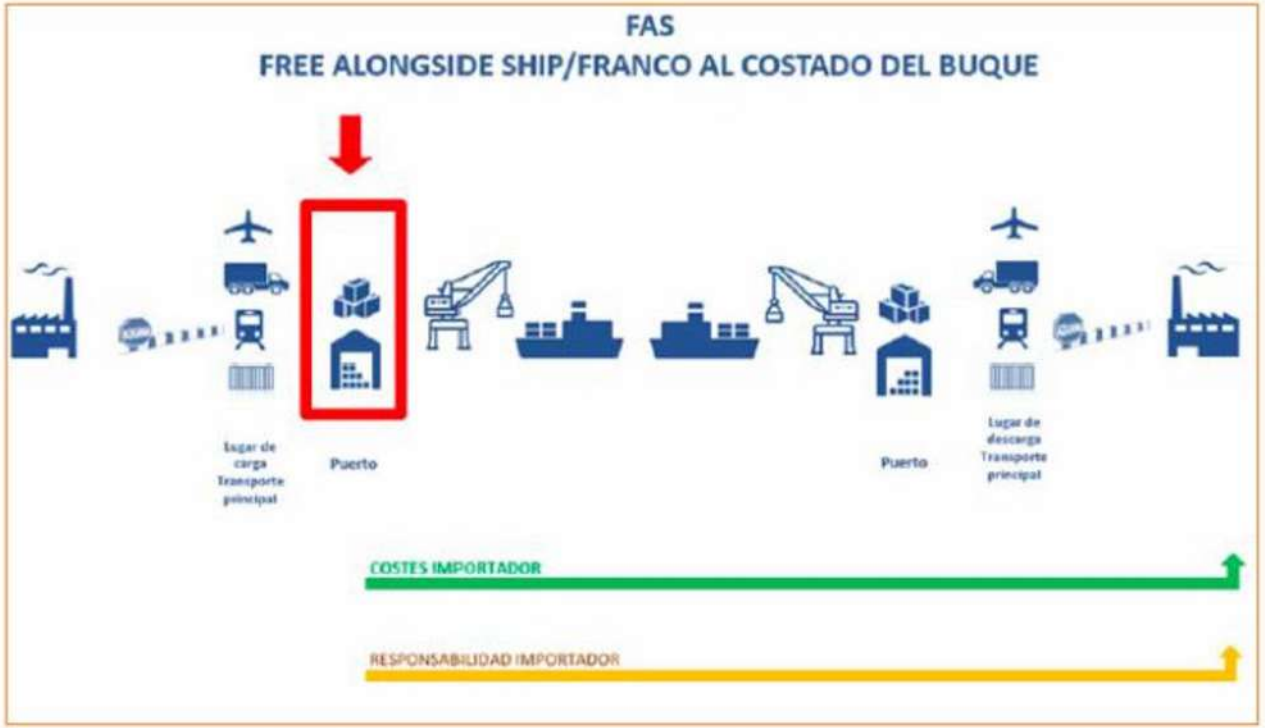
QUE RÉGLEMENTENT-ILS ?	QUE NE RÉGLEMENTENT-ILS PAS ?
Livraison des marchandises	Le paiement et ses modalités
Transmission des risques	Propriété des biens
Répartition des coûts	Droit applicable pour les questions non couvertes par les Incoterms
Procédures documentaires	

INCOTERMS 2020 : ASPECTS COMMUNS



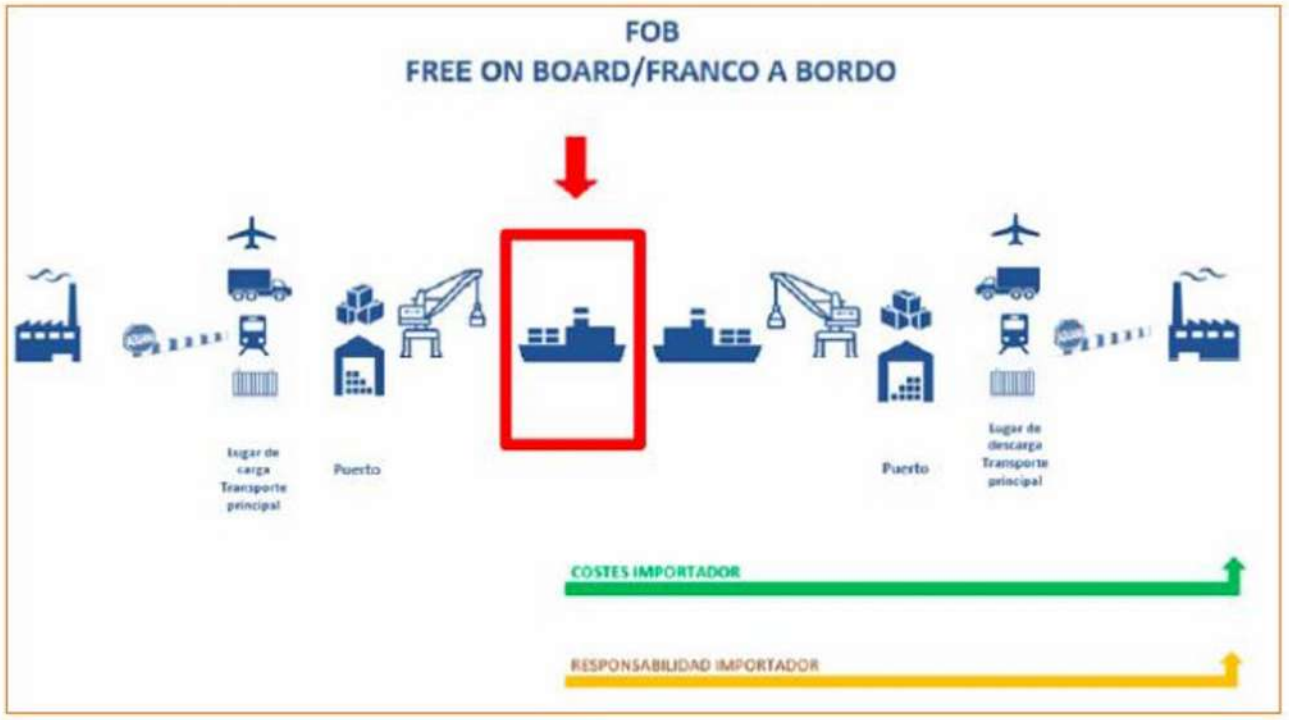
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARITIMES : FAS, FOB, CFR, CIF

"**FAS**" / "Free alongside ship" / "Franco al costado del buque" :



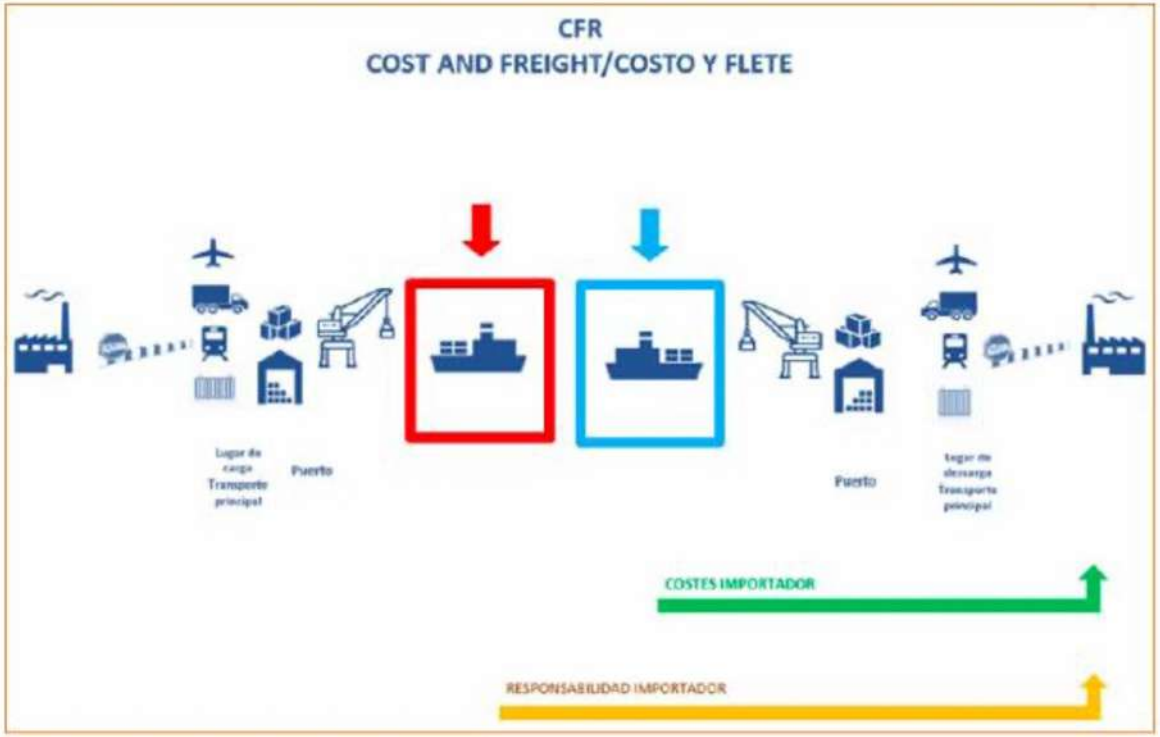
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARITIMES : FAS, FOB, CFR, CIF

"**FOB**" / "Free on board" / "Franco a bordo" :



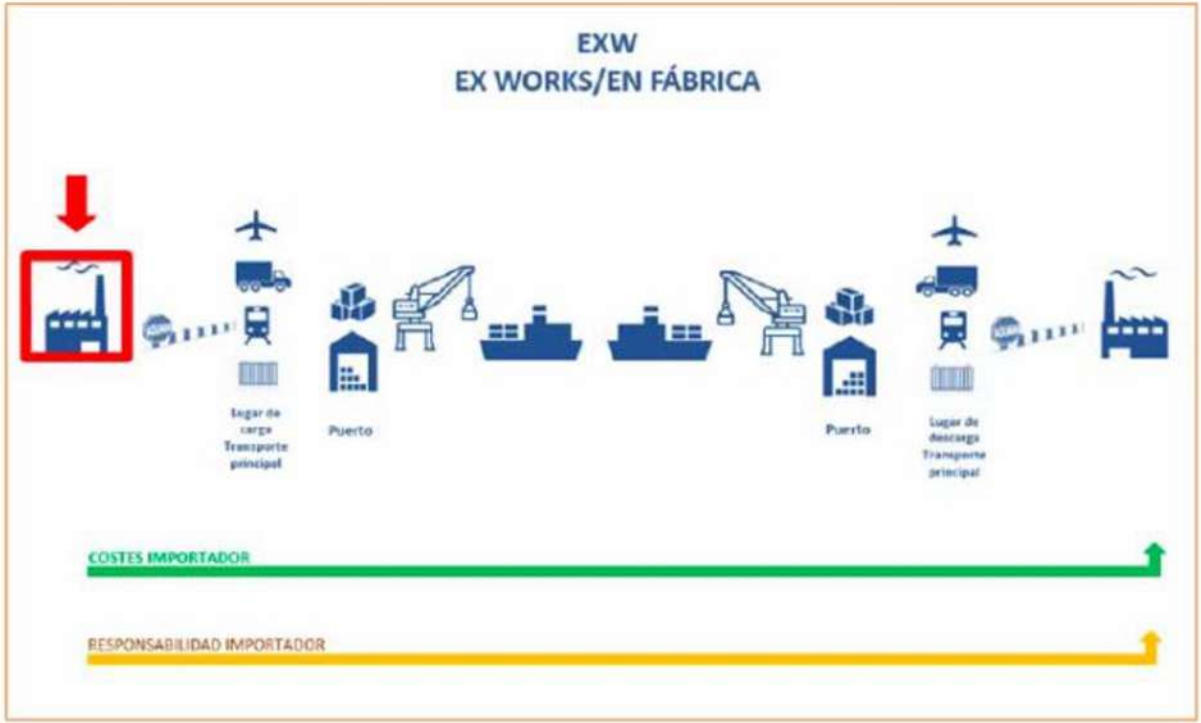
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS MARITIMES : FAS, FOB, CFR, CIF

"**CFR**" / "Cost and freight" / "Coste y flete" :



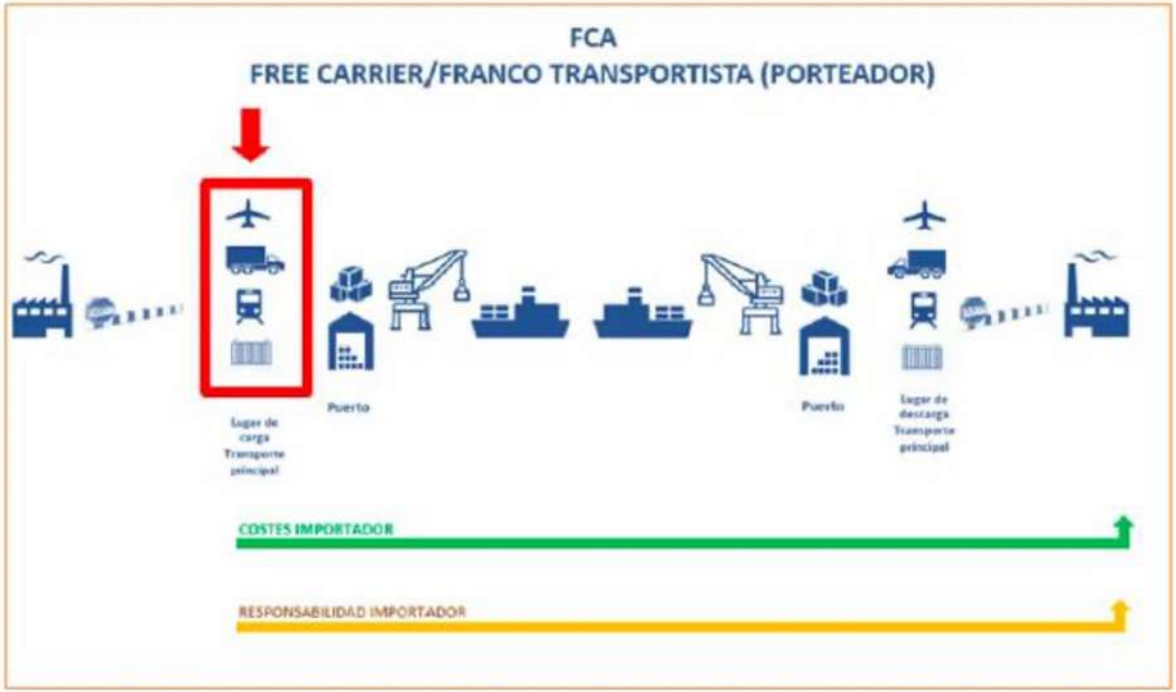
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**EXW**" / "Ex - works" "Franco fábrica" :



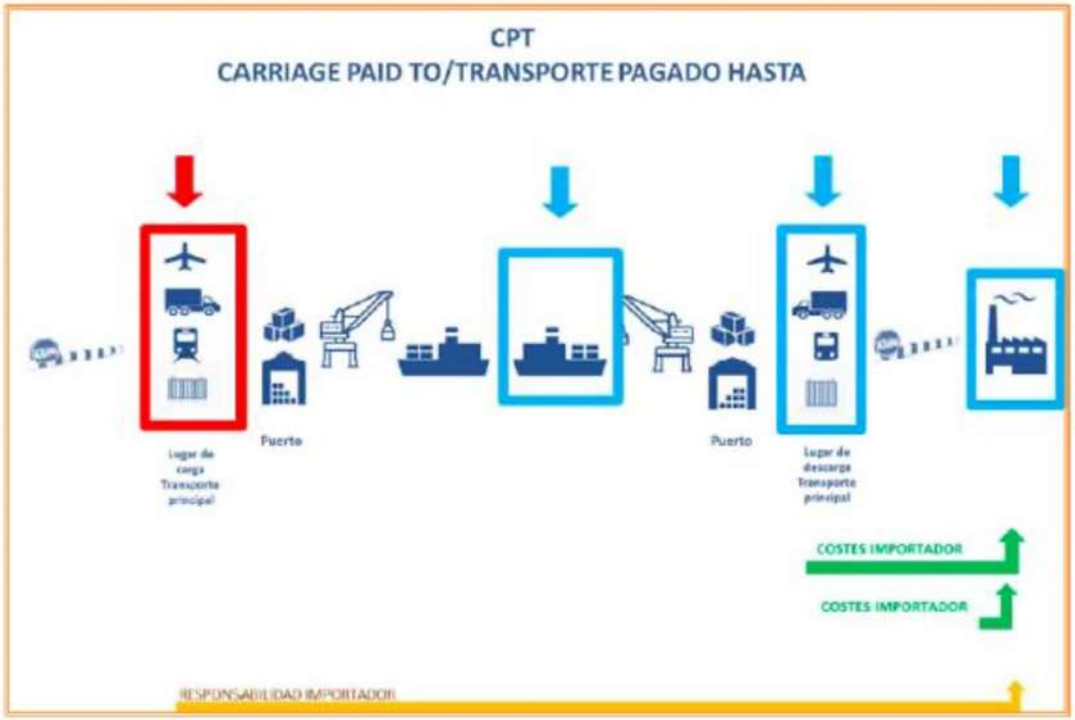
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**FCA**" / "Free carrier" / "Franco transportista" :



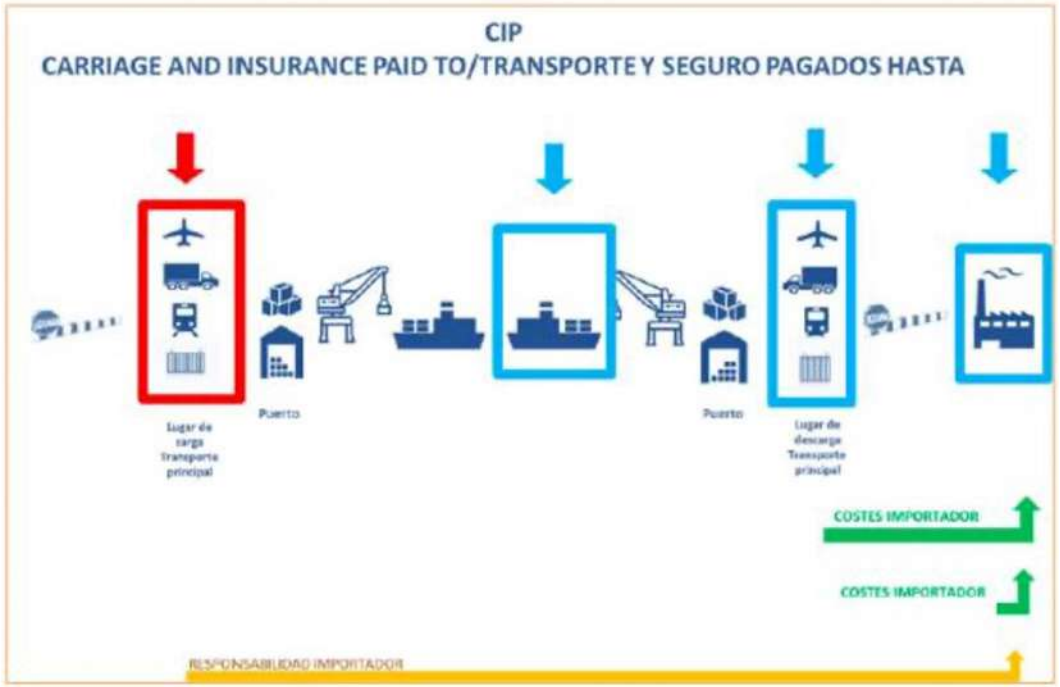
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**CPT**" / "Carriage paid to" / "Transporte pagado hasta" :



INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**CIP**" / "Carriage, insurance paid" / "Transporte y seguro pagado hasta" :

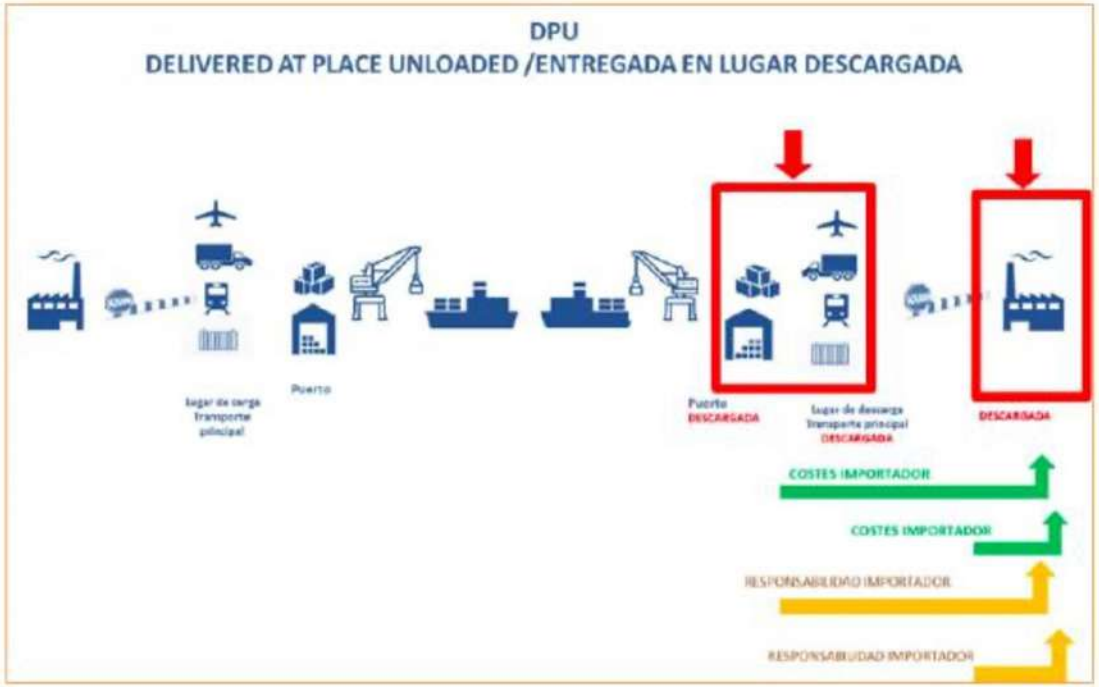


INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DAP**" / "Delivered at place" / "Entregado en un lugar" :

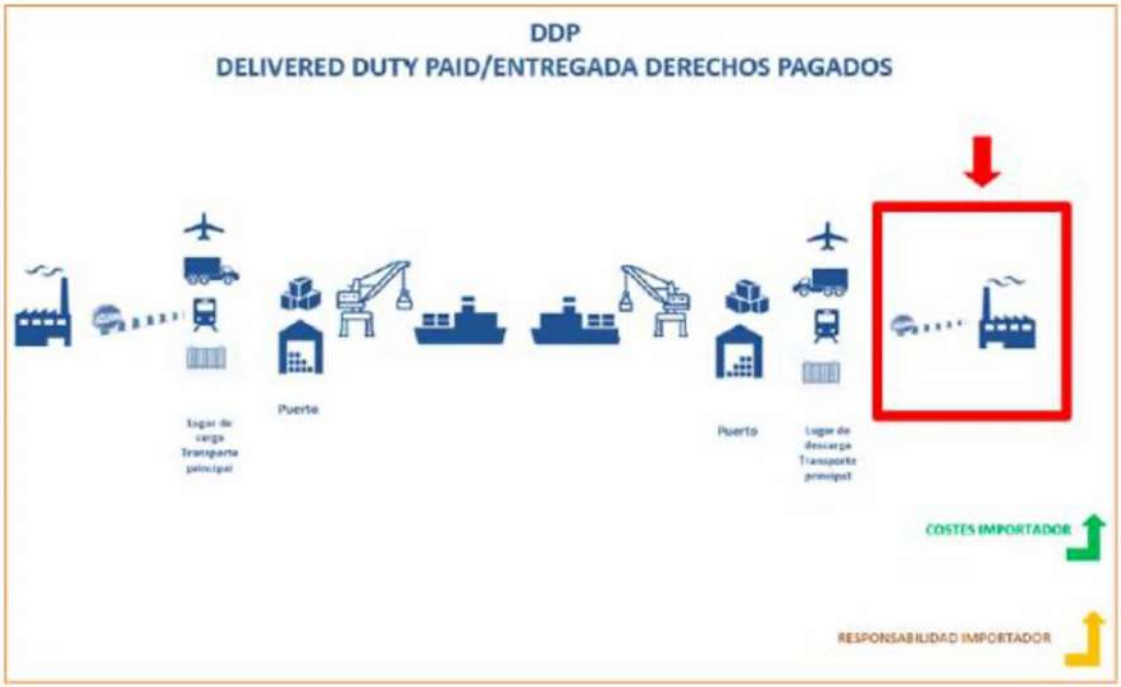
INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DPU**" / "Delivered at place unloaded" / "Entregado en lugar descargada" :

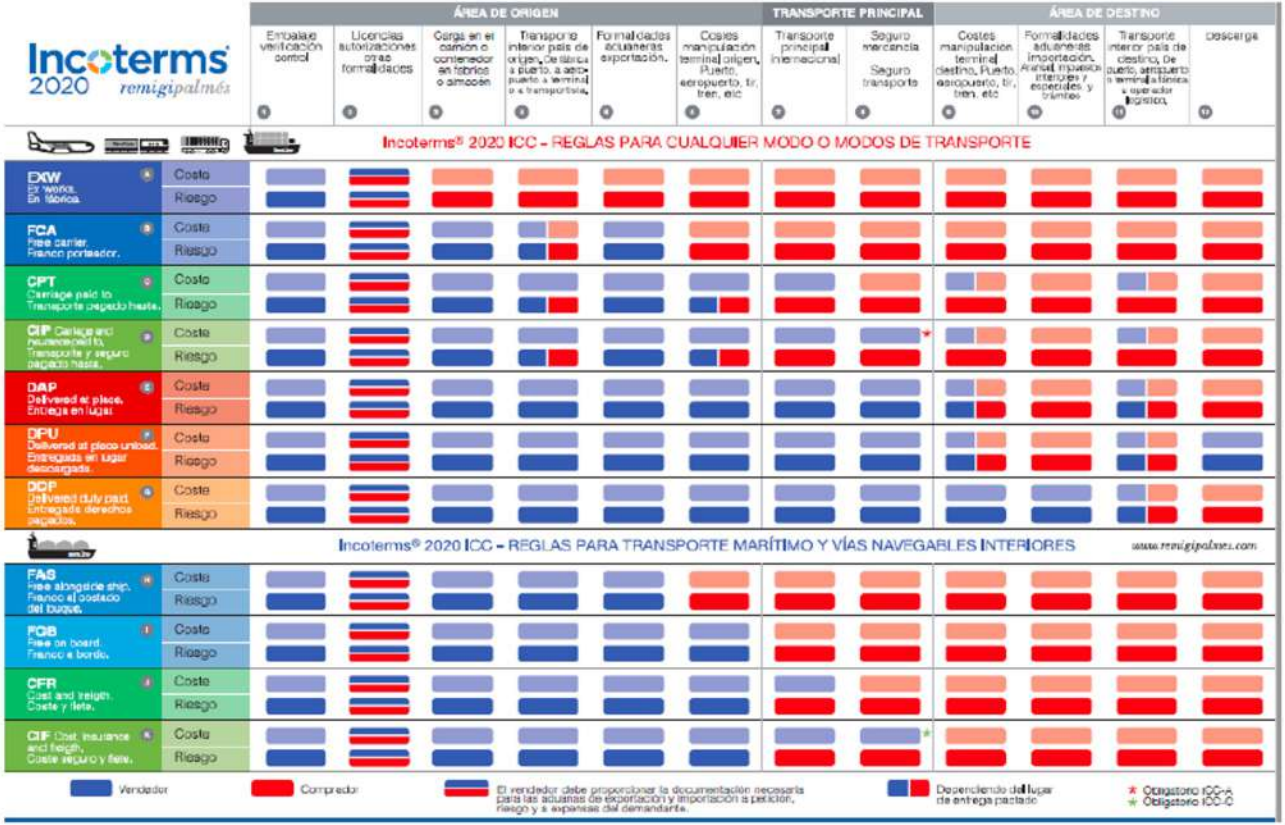


INCOTERMS 2020 - INCOTERMS POLYVALENTS : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP

"**DDP**" / "Delivered duties paid" / "Entregada derechos pagados" :



INCOTERMS 2020 - RÉSUMÉ



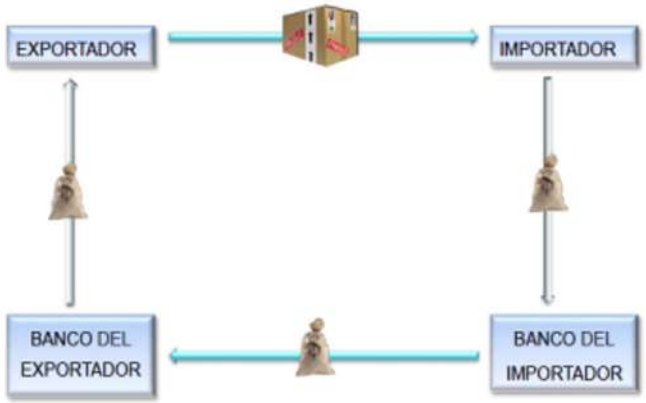
MÉTHODES INTERNATIONALES DE RECOUVREMENT ET DE PAIEMENT

MÉTHODES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT : INTRODUCTION.

Les opérations commerciales comportent 3 aspects :

- ✓ **Aspect commercial** : circulation des biens et des services.
- ✓ **Aspect financier** : mouvement d'argent
- ✓ **Aspect documentaire** : documents commerciaux/financiers qui régissent la transaction.

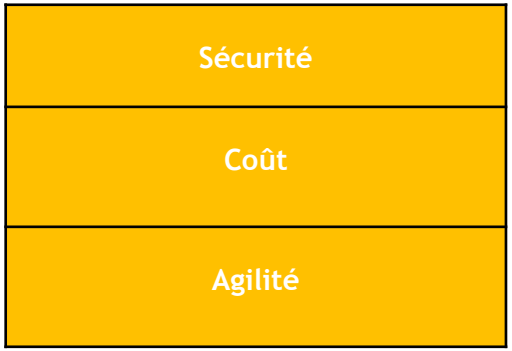
Schéma de fonctionnement du commerce international



LES MODALITÉS DE COLLECTE ET DE PAIEMENT : CHOIX DES MOYENS UTILISÉS.

Certains des aspects qui influencent le choix du moyen de collecte/paiement sont les suivants :

- Montant de la transaction.
- Niveau de la relation vendeur-acheteur.
- Conditions de paiement.
- Situation financière de l'acheteur, garanties fournies.
- Type de produit vendu et secteur.
- Coût du moyen de collecte/paiement.
- La situation financière du pays de l'acheteur.
- Sécurité juridique du pays de l'acheteur.
- La distance géographique entre les pays.
- Capacité de négociation des parties.



MÉTHODES DE RECOUVREMENT ET DE PAIEMENT : FLUX DOCUMENTAIRE.

LES DOCUMENTS FINANCIERS :

Ils représentent et/ou rendent exécutoire une opération de paiement ou d'encaissement. Les plus utilisés au niveau international sont les chèques (chèques bancaires et de compte courant), les lettres de change, les lettres de recouvrement et les billets à ordre.

MÉTHODES D'ENCAISSEMENT ET DE PAIEMENT : FLUX DOCUMENTAIRE.

Documents commerciaux : permettent à l'acheteur d'incorporer légalement les marchandises dans sa production ou son processus commercial. Les plus courants sont :

Par mer / rivière / lac : Bill of lading (B/L).
Par la route : Feuille de route (CMR).
Par chemin de fer : Connaissement (CIM).
Par avion : Lettre de transport aérien (LTA).
Courrier : Reçu du courrier.
Multimodal : Connaissement
Postal : Reçu postal ou certificat d'expédition.

MÉTHODES DE RECOUVREMENT ET DE PAIEMENT : FLUX DOCUMENTAIRE.

Documents commerciaux : permettent à l'acheteur d'incorporer légalement les marchandises dans sa production ou son processus commercial. Les plus courants sont :

INFORMATIF/AUXILIAIRE	
Facture commerciale	Facture consulaire
Liste des contenus	Facture des douanes
EUR	Fiche de rangement
Certificat d'origine	Certificat sanitaire/phytosanitaire
Certificat d'inspection	Certificat de poids
Certificat de poids	Autres

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

Ils sont divisés en deux grandes catégories :

- **Des moyens de paiement simples (non documentaires) : les** documents commerciaux de l'opération sont envoyés directement de l'exportateur à l'acheteur, sans passer par les banques.

- **Moyens de paiement documentaires :** les documents commerciaux de l'opération sont envoyés par l'intermédiaire des banques et la livraison est généralement subordonnée au paiement ou à l'acceptation du paiement. Outre les documents commerciaux, ils peuvent comporter des documents financiers.

SIMPLE OU NON-DOCUMENTAIRE	DOCUMENTS
Mandat simple **Chèque bancaire** **Chèque personnel** **Envoi simple de fonds** **Les débits directs dans l'UE**	**Envoi de documents** **Crédit documentaire**

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

SIMPLE ou NON DOCUMENTAIRE :

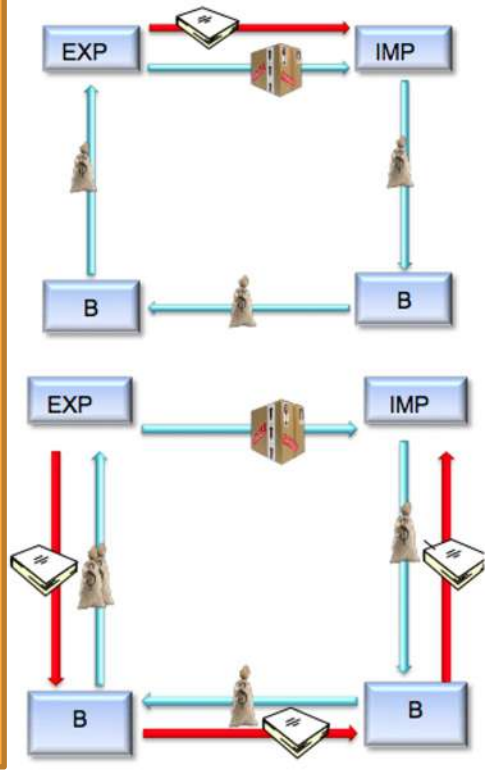
les documents commerciaux sont envoyés directement de l'exportateur à l'acheteur.

- Chèque bancaire
- Ordre de paiement simple
- Vérification du compte courant
- Envoi simple de fonds
- Débit direct dans l'UE

LES PAIEMENTS DOCUMENTAIRES :

les documents commerciaux sont envoyés de l'exportateur à l'acheteur par l'intermédiaire des banques.

- Envoi de documents
- Crédit documentaire

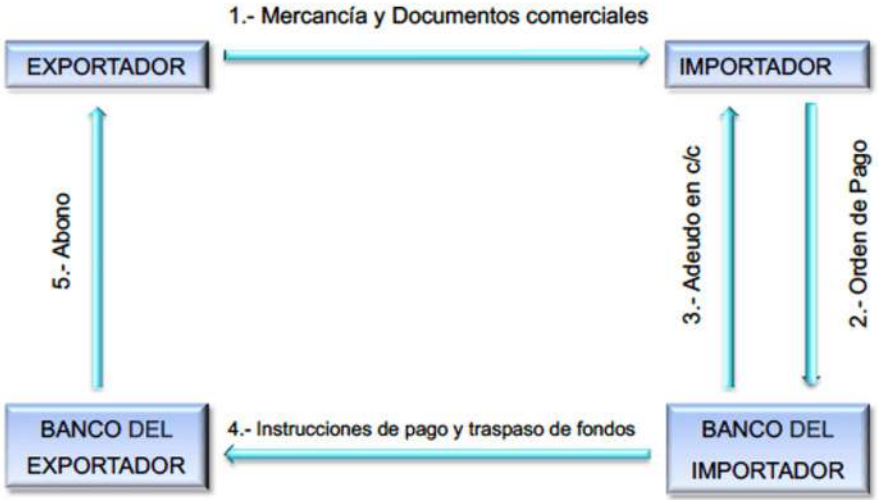


LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

ORDRE DE PAIEMENT SIMPLE

Il s'agit du moyen de recouvrement/paiement le plus couramment utilisé dans le commerce international. Il s'agit d'un ordre de paiement inconditionnel donné par l'acheteur à sa banque pour qu'elle verse à un tiers (exportateur) une somme d'argent prélevée sur ses fonds. Le bénéficiaire n'a pas besoin de s'identifier personnellement pour recevoir le montant de l'ordre.

schéma de fonctionnement de l'ordre de paiement



Les frais bancaires seront payés par le donneur d'ordre (système OUR), le bénéficiaire (système BEN) ou sur une base partagée (système SHA) où le donneur d'ordre assume les frais de sa banque et le bénéficiaire assume tous les autres frais (de sa banque et de l'intermédiaire éventuel).

ORDRE DE PAIEMENT SIMPLE : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

❑ Exportateur

Avantages

- Agilité. N'implique pas la réception/manipulation de documents.
- Faible coût. Généralement, le plus bas de tous les moyens de collecte.

- Inconvénients

- Si vous envoyez des marchandises à l'avance, vous risquez de ne pas être payé.

❑ Acheteur

Avantages

- Agilité. Aucun document à délivrer/envoyer.
- Faible coût. Généralement, le plus bas de toutes les méthodes de collecte.
-

- Inconvénients

- Si vous payez à l'avance, il se peut que les marchandises ne vous soient pas expédiées.
- Ne vous permet pas de profiter du flottement, contrairement à un chèque de compte courant

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

SIMPLE ORDRE DE PAIEMENT :

Exemple de message SWIFT d'un ordre de paiement

Santander

```
EWP02C              MÓDULO DE COMUNICACIONES SWIFT/TELEX          07-05-19
EW02                     LISTA DE CAMPOS POR MENSAJE              n23262
BANCO:       0049 BANCO SANTANDER OFICINA:4780 MADRID, CANTABRIA,  X1
EMISOR:      0049 5494 CENTRAL EXTRANJERO
DESTINO:     BKTR US24 DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS
MENSAJE:     MT103    SINGLE CUSTOMER CREDIT TRANSFE
FEC. ENVIO:  30-04-2019

   CAMPO                          CONTENIDO
 ---------   ----------------------------------------------------

108          7000000068521810
20           4780696001005217
23B          CRED
32A          190430USD8820,
33B          USD8820,
50K          /00494780887766554433
50K          BEAGLE IT SERVICES S.L.
50K          CALLE GRAN VIA 62
50K          28013 MADRID
50K          ES        S B85858585
52A          BSCHESMMXXX
57A          BIMEMXMMXXX
59           /CLABE021533445566778899
59           FRANCISCO LEÓN ZUBIKARAI GARCIA
59
59
70           FRA; E-01
71A          SHA
```

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

PAIEMENTS TRANSFRONTALIERS DANS L'UNION EUROPÉENNE

Dans l'Espace économique européen, il existe un espace unique de paiement en euros (SEPA) qui fournit le support électronique et comptable permettant d'effectuer des paiements électroniques rapides en euros au sein de l'UE, ainsi que dans la monnaie de l'un des pays de l'Espace économique européen (Norvège, Islande et Liechtenstein).
Les frais et les délais d'exécution des paiements transfrontaliers sont réglementés :

FRAIS :

Les paiements au sein de l'UE seront soumis aux mêmes frais que les paiements nationaux équivalents du même montant dans la même devise, et des frais supplémentaires peuvent être facturés si le code IBAN n'est pas fourni.
Les opérations en euros ou dans une autre devise de l'UE (à condition qu'il n'y ait pas de change) seront effectuées en régime SHA. Sinon, elles sont généralement effectuées par la banque en régime SHA (sauf indication contraire).

TERMES :

Les opérations de paiement en euros au sein de l'UE (et un paiement domestique dans la devise d'un pays n'appartenant pas à la zone euro) ordonnées le jour , doivent figurer le jour ouvrable bancaire suivant sur le compte du bénéficiaire.
Si le virement est ordonné sur papier, le délai est prolongé d'un jour ouvrable.
Les banques peuvent fermer un jour ouvrable, à des fins de transfert, avant l'heure de fermeture des bureaux.

CHÈQUES : VÉRIFICATION DU COMPTE CHÈQUE.

Connu sous le nom de chèque ou chèque personnel, c'est un document financier comportant un mandat de paiement d'une personne physique ou morale contre le compte courant bancaire où les fonds sont détenus et en faveur d'un titulaire (bénéficiaire).

Parties concernées :

- Tireur/émetteur du document financier : propriétaire des fonds, acheteur.
- Tiré contre lequel le document financier est émis : banque où les fonds de l'acheteur sont déposés.
- Banque de l'exportateur
- Titulaire : bénéficiaire, exportateur.

Avantages et inconvénients

Opération à haut risque pour l'exportateur :

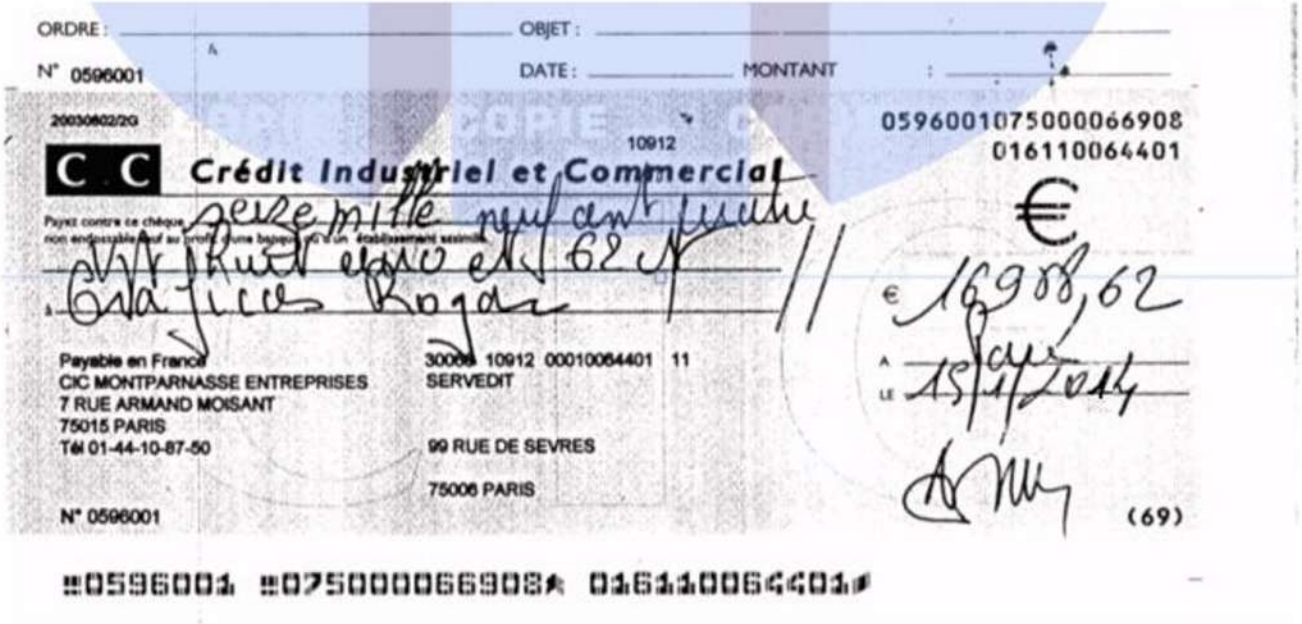
- Si on expédie des marchandises à l'avance, on ne reçoit pas le chèque.
- Manque de fonds possible, retour de fonds
- Temps de traitement
- Moins d'agilité que l'ordre de paiement.

Manipulation physique du document
- Signatures non autorisées
- Ne peut être utilisé pour les paiements internationaux dans certains pays.

❑ Avantages/risques pour l'acheteur :
- Avantages :
- Temps de flottement
- Facilité d'émission
- Risque :
- Perte, contrefaçon

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

CHÈQUES : VÉRIFICATION DU COMPTE CHÈQUE.



LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

CHÈQUES : CHÈQUE BANCAIRE.

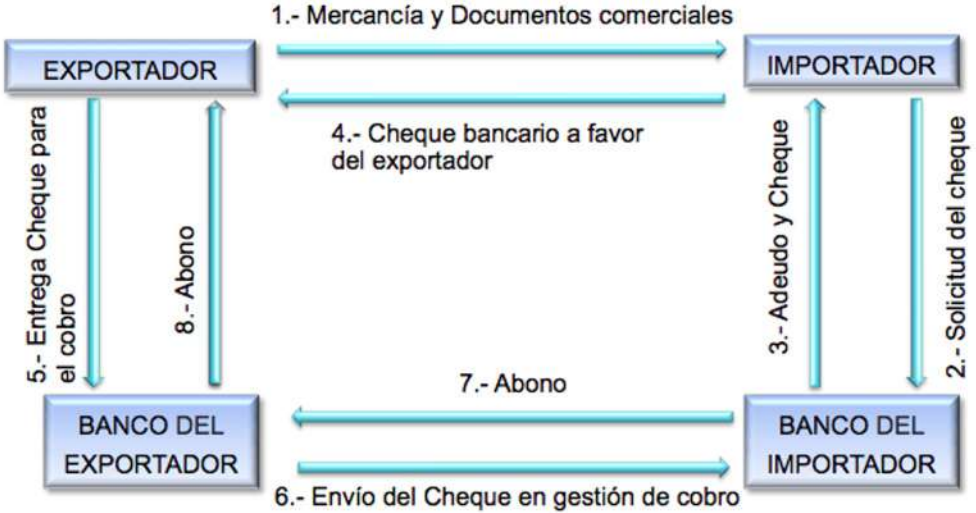
Un type de chèque émis par une banque et payable sur ses propres fonds.

Parties concernées :

- Acheteur : ordonne sa délivrance.
- Banque de l'acheteur/importateur : banque émettrice ou tireur.
- Banque de l'exportateur.
- Titulaire : bénéficiaire, c'est l'exportateur.
- Éventuellement : banque correspondante de la banque émettrice.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

schéma d'exploitation des chèques bancaires *dans la même modalité que la banque émettrice



AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

CHÈQUES : CHÈQUE BANCAIRE.

Avantages et inconvénients

❑ Avantage pour l'exportateur.
Sécurité. Une fois reçue, la sécurité de l'encaissement est généralement élevée.

❑ Risques/inconvénients pour l'exportateur Si vous envoyez la marchandise à l'avance, ne recevez pas le chèque Moins d'agilité que l'ordre de paiement. Manipulation physique du document Manque de fonds (rare)

❑ Inconvénients pour l'acheteur En cas de paiement anticipé, ne pas recevoir la marchandise Ne lui permet pas de profiter du flottement, contrairement au chèque de compte courant.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

LES REMISES OU LES COLLECTES

Ils sont réglementés par la Chambre de commerce internationale, par le biais des Règles uniformes relatives aux encaissements.

Le recouvrement consiste en un traitement des documents par les banques selon les instructions de recouvrement données par l'exportateur, ce traitement est effectué dans le but de :

- Obtenir le paiement et/ou l'acceptation du montant de l'opération.
- Délivrer les documents contre paiement et/ou acceptation.
- Livrer les documents selon d'autres modalités.

Les documents à envoyer par les banques peuvent être :

- Financier : lettres de change, reçus d'encaissement, chèques, billets à ordre.
- Commercial : factures, documents de transport, documents d'assurance transport... (tous ceux qui ne sont pas financiers).
- Les deux types en même temps.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

LES REMISES OU LES COLLECTES

En fonction du type de document accompagnant les envois de fonds, il peut s'agir :

Transferts documentaires : les banques traitent les documents commerciaux accompagnés ou non de documents financiers.

Envois de fonds simples : les banques ne traitent que les documents financiers.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE

Parties concernées :

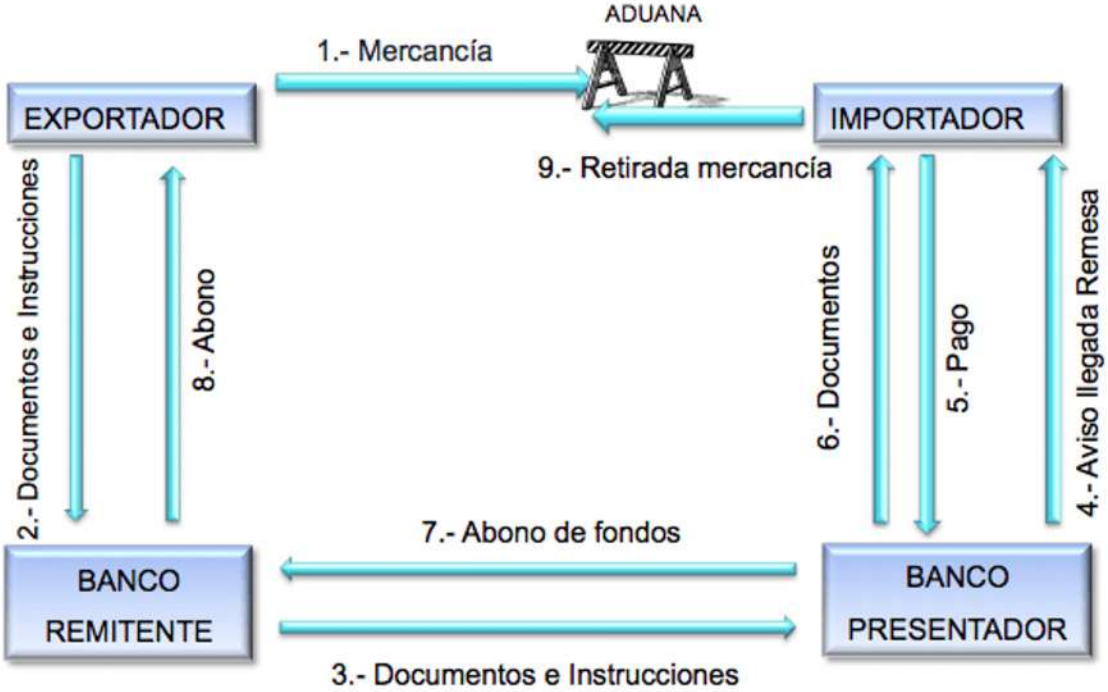
- Cédant ou tireur : l'exportateur.
- Banque de l'exportateur : banque remettante.
- Banque de l'acheteur/importateur : banque présentatrice.
- Tiroir : l'acheteur
- Garant : en cas de remise contre acceptation.

Remise de documents contre paiement - Cash Against Documents.

Également connue sous le nom de "cash against documents", elle est souvent utilisée dans des situations de confiance moyenne entre les parties. Cette méthode offre à l'exportateur une plus grande protection que les simples moyens d'encaissement, mais ne fournit pas une sécurité totale. L'acheteur n'aura pas non plus l'assurance que les marchandises reçues sont correctes.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

schéma de fonctionnement de la remise documentaire, contre paiement

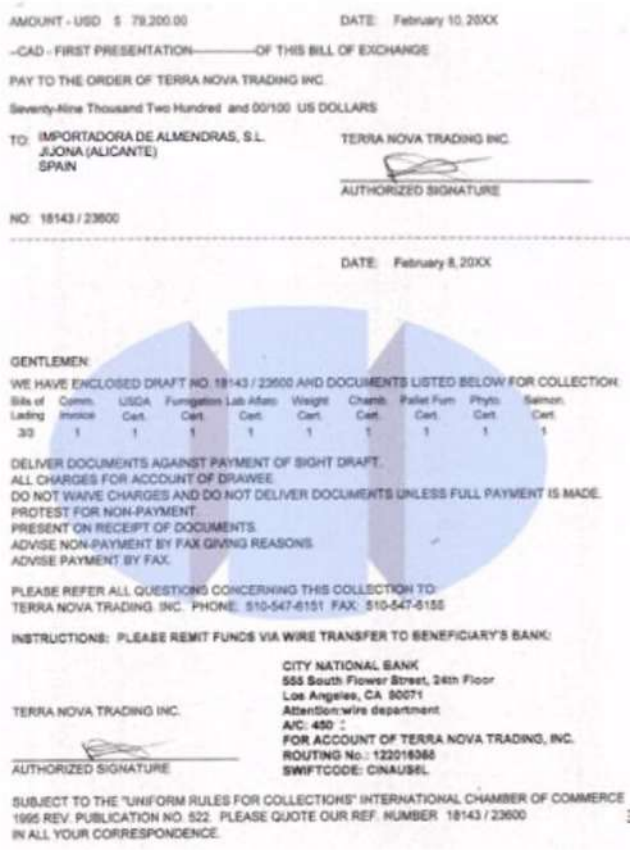


REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Exportateur	Contrôle de la marchandise jusqu'à son enlèvement.	L'acheteur est en retard dans le paiement ou ne paie pas. Coût et complexité>moyens de collecte simples.
Acheteur	Mieux qu'un paiement anticipé ou d'autres moyens de paiement plus exigeants. C'est peut-être la seule option pour réaliser la vente.	Paiement contre remise de documents, il y a donc un risque que les marchandises ne correspondent pas à ce qui a été convenu. Coût et complexité> moyens de collecte simples.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE CONTRE PAIEMENT : EXEMPLE



AMOUNT - USD $ 79,200.00 DATE: February 10, 20XX

-CAD - FIRST PRESENTATION----------OF THIS BILL OF EXCHANGE

PAY TO THE ORDER OF TERRA NOVA TRADING INC.

Seventy-Nine Thousand Two Hundred and 00/100 US DOLLARS

TO: IMPORTADORA DE ALMENDRAS, S.L.
JIJONA (ALICANTE)
SPAIN

TERRA NOVA TRADING INC.

AUTHORIZED SIGNATURE

NO: 18143 / 23600

DATE: February 8, 20XX

GENTLEMEN:

WE HAVE ENCLOSED DRAFT NO. 18143 / 23600 AND DOCUMENTS LISTED BELOW FOR COLLECTION.

Bills of Lading	Comm. Invoice	USDA Cert.	Fumigation Cert.	Lab Aflato Cert.	Weight Cert.	Chamb. Cert.	Pallet Fum Cert.	Phyto Cert.	Salmon. Cert.
3/3	1	1	1	1	1	1	1	1	1

DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT OF SIGHT DRAFT.
ALL CHARGES FOR ACCOUNT OF DRAWEE.
DO NOT WAIVE CHARGES AND DO NOT DELIVER DOCUMENTS UNLESS FULL PAYMENT IS MADE.
PROTEST FOR NON-PAYMENT.
PRESENT ON RECEIPT OF DOCUMENTS.
ADVISE NON-PAYMENT BY FAX GIVING REASONS.
ADVISE PAYMENT BY FAX.

PLEASE REFER ALL QUESTIONS CONCERNING THIS COLLECTION TO:
TERRA NOVA TRADING, INC. PHONE: 510-547-6151 FAX: 510-547-6155

INSTRUCTIONS: PLEASE REMIT FUNDS VIA WIRE TRANSFER TO BENEFICIARY'S BANK:

CITY NATIONAL BANK
555 South Flower Street, 24th Floor
Los Angeles, CA 90071
Attention:wire department
A/C: 450 :
FOR ACCOUNT OF TERRA NOVA TRADING, INC.
ROUTING No.: 122016368
SWIFTCODE: CINAUS6L

TERRA NOVA TRADING INC.

AUTHORIZED SIGNATURE

SUBJECT TO THE "UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS" INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE 1995 REV. PUBLICATION NO. 522. PLEASE QUOTE OUR REF. NUMBER 18143 / 23600 IN ALL YOUR CORRESPONDENCE.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

REMISE OU ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRE

Remise documentaire contre acceptation.

Il s'agit d'une remise accompagnée d'une lettre de change, d'un billet à ordre ou d'un reçu pour encaissement. Ainsi, les documents sont remis à l'importateur après acceptation de la lettre de change accompagnant la remise, payable à une date déterminée.

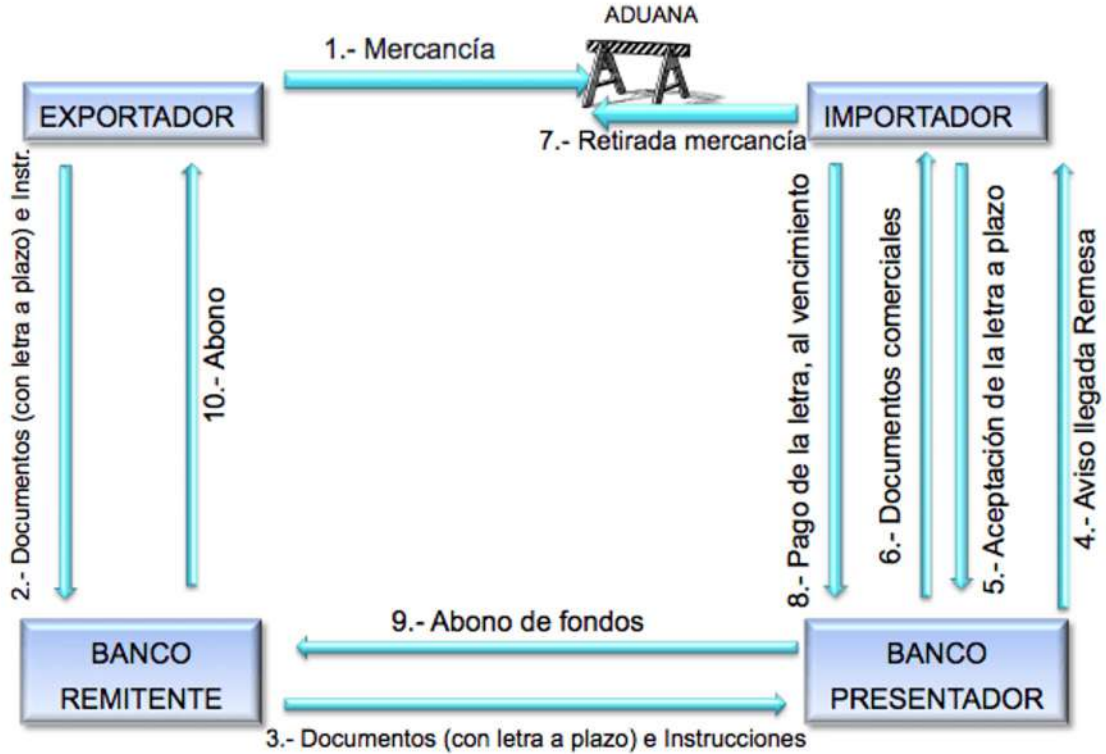
- **Lettre de change** : document comportant un ordre unilatéral d'un vendeur à un acheteur de payer (ou d'accepter la dette et de payer plus tard) une certaine somme d'argent qui lui est due. Elle est légalement réglementée.

- **Le billet à ordre.** Promesse pure et simple de payer une certaine somme d'argent (par un débiteur - l'acheteur - en faveur d'un créancier - le vendeur -). Il est juridiquement réglementé.

- **Reçu d'encaissement.** Il s'agit d'un document non formel, qui contient des informations similaires à celles de la lettre de change et qui, comme cette dernière, est émis par les vendeurs et transmis aux acheteurs pour encaissement.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

schéma de fonctionnement de la remise documentaire, contre acceptation



REMISE SIMPLE

Instruction de l'exportateur à la banque pour obtenir un encaissement ou son acceptation, accompagnée exclusivement de documents financiers (les documents commerciaux seront envoyés directement du vendeur à l'acheteur).

Le versement simple peut être :

- Exigible à vue (sur présentation du projet pour encaissement).
- Avec une échéance à un certain terme futur, déterminé dans la lettre de change.

Dans ce dernier cas, nous trouvons :

- Sans la nécessité d'une acceptation par le tiré.
- Contre l'acceptation par le tiré.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

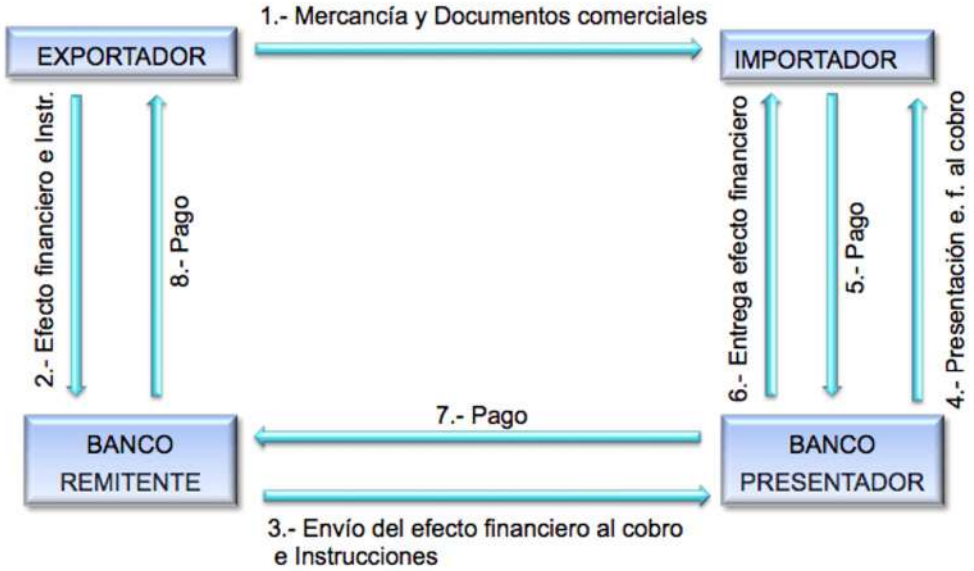
REMISE SIMPLE

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Exportateur	Certitude quant à l'échéance de l'encaissement (échéance de la lettre de change). Facilite le financement de votre banque. Présentation de la banque lors de la collecte.	Risque de non-paiement. Coût et complexité>autres moyens de collecte simple.
Acheteur	Pour disposer des biens sans avoir à les payer.	Coût et complexité> autres moyens de collecte simple.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

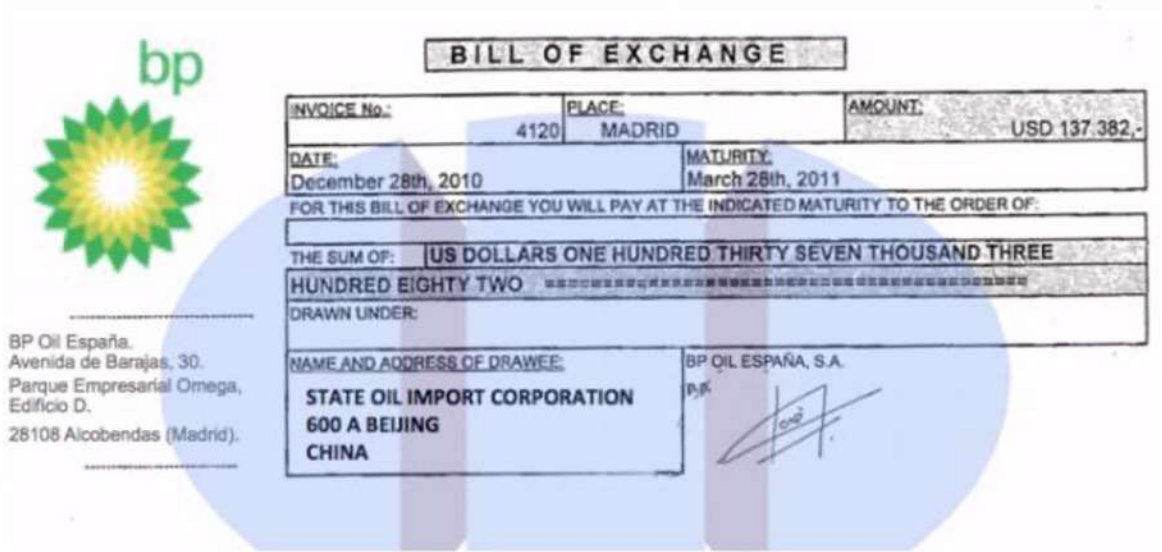
REMISE SIMPLE

schéma de fonctionnement de la remise simple, contre paiement



LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

exemple de lettre de change informelle utilisée pour les transferts de fonds internationaux



bp

BP Oil España.
Avenida de Barajas, 30.
Parque Empresarial Omega,
Edificio D.
28108 Alcobendas (Madrid).

BILL OF EXCHANGE

INVOICE No.:	PLACE:	AMOUNT:
4120	MADRID	USD 137.382,-

DATE: December 28th, 2010
MATURITY: March 28th, 2011

FOR THIS BILL OF EXCHANGE YOU WILL PAY AT THE INDICATED MATURITY TO THE ORDER OF:

THE SUM OF: US DOLLARS ONE HUNDRED THIRTY SEVEN THOUSAND THREE HUNDRED EIGHTY TWO

DRAWN UNDER:

NAME AND ADDRESS OF DRAWEE:
STATE OIL IMPORT CORPORATION
600 A BEIJING
CHINA

BP OIL ESPAÑA, S.A.
P.P.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

DÉBIT DIRECT DANS L'UE

Instruction d'un vendeur, transmise par une banque, pour que l'acheteur soit débité et crédité. Il s'agit de procédures d'encaissement telles que les "prélèvements automatiques" sur le marché domestique (électricité, téléphone, etc.).

Bien que l'initiative de l'encaissement revienne au vendeur (comme pour les envois de fonds), il doit d'abord disposer d'un mandat écrit de l'acheteur, c'est-à-dire d'une autorisation du débit correspondant sur son compte, selon des formes préétablies.

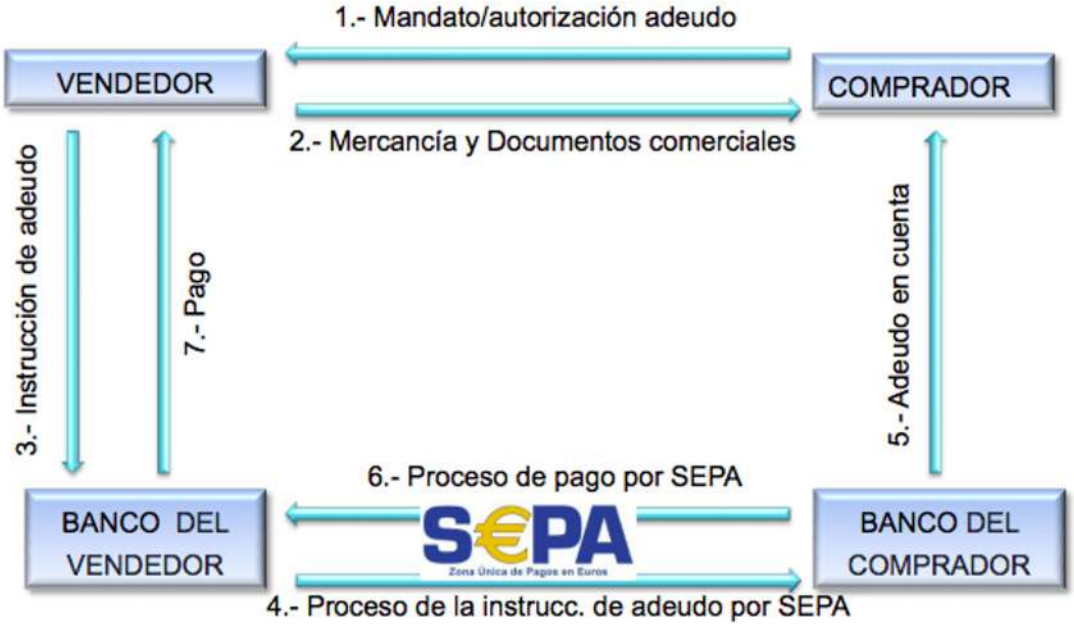
Il existe deux systèmes de domiciliation dans l'UE, le système central (CORE ou standard) pour tous les types d'utilisateurs, et le système interentreprises (B2B), pour les utilisateurs professionnels. Ce dernier est plus agile dans son fonctionnement, avec des périodes de remboursement plus courtes.

DÉBIT DIRECT DANS L'UE

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
Exportateur	Mandat signé d'autorisation expresse du débit par l'acheteur. Contrôle du moment de la collecte.	Risque de non-paiement lors de la prestation du service/de l'envoi du produit à l'avance. La direction pour obtenir le mandat et le traiter
Acheteur	Simplicité. Coût nul ou minime.	Finalement, tout débit indu qui nécessite son retour

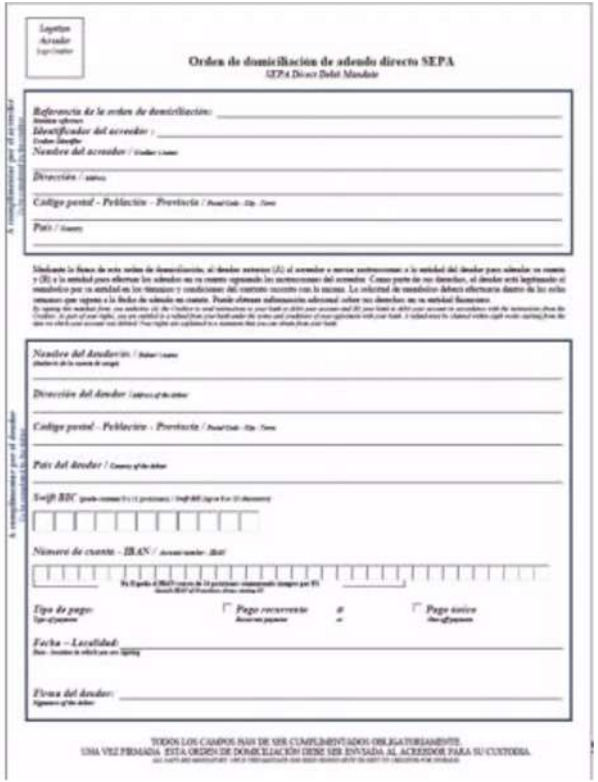
LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

schéma de fonctionnement du prélèvement automatique dans l'UE



LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

MANDAT DE DÉBIT DOMICILIAIRE



Orden de domiciliación de adeudo directo SEPA

SEPA Direct Debit Mandate

Referencia de la orden de domiciliación:

Identificador del acreedor:

Nombre del acreedor /

Dirección /

Código postal - Población - Provincia /

País /

Nombre del deudor/

Dirección del deudor /

Código postal - Población - Provincia /

País del deudor /

Swift BIC

Número de cuenta - IBAN /

Tipo de pago: Pago recurrente Pago único

Fecha - Localidad:

Firma del deudor:

TODOS LOS CAMPOS HAN DE SER CUMPLIMENTADOS OBLIGATORIAMENTE.
UNA VEZ FIRMADA ESTA ORDEN DE DOMICILIACIÓN DEBE SER ENVIADA AL ACREEDOR PARA SU CUSTODIA.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LETTRE DE CRÉDIT

Ils sont réglementés par la CCI par le biais des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Il s'agit d'un moyen de recouvrement complexe qui permet une grande variété de possibilités. En résumé, il s'agit d'un engagement irrévocable d'une banque (la banque de l'acheteur) à effectuer un paiement à un bénéficiaire (l'exportateur), pour autant que ce dernier remplisse deux conditions :

- Qu'il a remis les documents commerciaux et financiers requis (le cas échéant).
- Dans les délais fixés.

Il est utilisé en cas de grande méfiance du vendeur envers l'acheteur, étant le moyen de collecte qui offre une plus grande protection aux exportateurs. Elle n'est pas habituelle dans les petites opérations, en raison du coût et du traitement requis.

LETTRE DE CRÉDIT

Dans le cas d'un crédit documentaire confirmé, il comporte un engagement supplémentaire d'une autre banque, dont la demande doit apparaître dans le message d'ouverture émis par la banque émettrice, qui est appelé confirmation. Dans ce cas, l'engagement de la banque confirmatrice (qui est généralement l'exportateur) est le même que celui de la banque émettrice, étant liée aux mêmes conditions. Elle agira toujours "sans recours" et si le paiement de la banque émettrice n'arrive jamais, elle ne pourra pas demander le remboursement à l'exportateur.

L'objectif de la confirmation, qui est demandée par les exportateurs, est généralement :

- Pour se couvrir contre une éventuelle insolvabilité de la banque émettrice (risque bancaire).
- Pour se couvrir contre l'insolvabilité éventuelle du pays de la banque émettrice (risque pays).

Ces risques seront donc assumés par la banque confirmatrice, qui facturera une "commission de confirmation". La banque couvrira le risque bancaire et le risque pays assumé par des polices d'assurance spécifiques à cet effet, si elle le souhaite. Elle peut également le faire en procédant à sa propre évaluation des risques.

LETTRE DE CRÉDIT

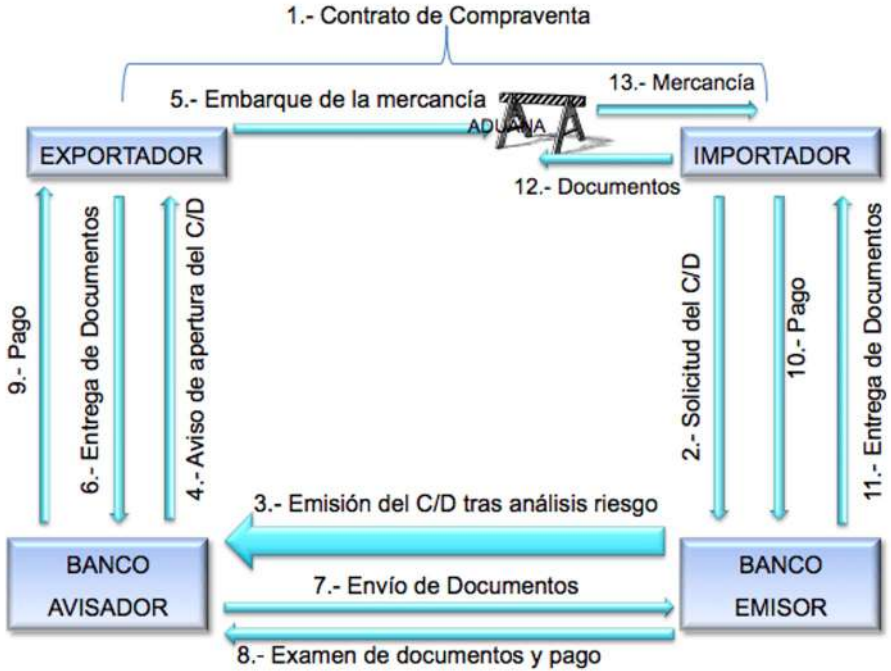
Mode d'utilisation du crédit documentaire :

- **Paiement à vue** (de documents conformes) : Il s'agit d'un paiement au comptant. La banque doit payer sur présentation des documents conformes.

- **Paiement différé**. Habituellement, un terme spécifique est établi (60, 90 jours...), comptant à partir de la date d'un certain événement, en particulier, il est habituel qu'il soit payable à un certain moment à partir de la date d'expédition. Par exemple, "20 jours à compter de la date d'expédition". Ce paiement différé peut être utilisable par acceptation (lorsqu'il s'agit d'une lettre de change financière) ou par négociation (lorsque la banque désignée avance (négocie) le CD à un escompte.

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

calendrier de fonctionnement de la lettre de crédit à vue, disponible auprès de la banque émettrice



LETTRE DE CRÉDIT

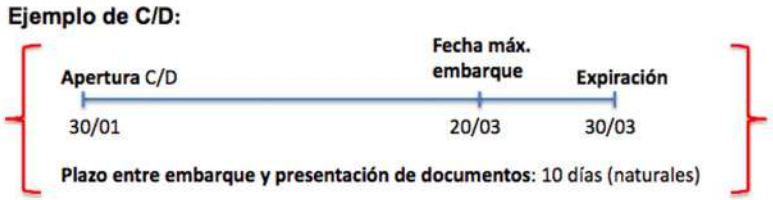
Conditions de crédit documentaire :

Pour faire usage du crédit documentaire, il faudra être très attentif aux conditions qui y figurent, car les banques sont très strictes dans l'utilisation de cet outil.

Ainsi, le terme de maturité est un terme obligatoire, qui établit la date maximale jusqu'à laquelle la banque maintient son engagement et le bénéficiaire peut respecter les conditions du crédit documentaire.

Le délai d'expédition est la date maximale pour l'expédition des marchandises et n'est pas obligatoire.

Le délai entre l'expédition et la présentation des documents (au lieu de présentation) n'est pas non plus obligatoire mais, s'il n'est pas indiqué, il sera de 21 jours civils après la date d'expédition.



LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

texte d'une lettre de crédit, exemple

```
XXFEB01 12:12:19                                        LOGICAL TERMINAL B090B0
MT S700                ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT          PAGE 00001
                                                              FUNC CAINP01

UAC{1:F21CAINES2MMXXX2449447439}{4:{177:0002011212}{451:0}
BASIC HEADER           F  01 CAINES2MMXXX 2449 447439
APPLICATION HEADER     I 700 BKCHCNBAJK9JC N
USER HEADER            SERVICE CODE      103:
                       BANK. PRIORITY    113:
                       MSG USER REF.     108:
SEQUENCE OF TOTAL            27:   1 / 2
FORM OF DOC CREDIT           40A:  IRREVOCABLE
DOCUMENTARY CREDIT NUMBER    20:   OFE-CI0006845
DATE OF ISSUE                31C:  XX0201
APPLICABLE RULES             40E:  UCP LATEST VERSION
DATE AND PLACE OF EXPIRY     31D:  XX0414 CHINA
APPLICANT                    50:   BOLSOS PICON S.L.
                                   CERVANTES 1
                                   02640 ALMANSA
                                   ALBACETE SPAIN
BENEFICIARY                  59:   ARTS & CRAFTS IMP. EXP. CON
                                   12, NORTHERN ZHONGSHAN ROAD
                                   HANGZHOU 310001 CHINA
CURRENCY CODE, AMOUNT        32B:  USD17.304,26
MAXIMUM CREDIT AMOUNT        39B:  NOT EXCEEDING
AVAILABLE WITH..BY           41A:  BANK IN CHINA BY PAYMENT
PARTIAL SHIPMENTS            43P:  ALLOWED
TRANSHIPMENT                 43T:  ALLOWED
PORT OF LOADING/AIRPORT OF   44E:  CHINA PORT
DEPARTURE
PORT OF DISCHARGE/AIRPORT    44F:  VALENCIA PORT SPAIN
OF DESTINATION
LATEST DATE OF SHIPMENT      44C:  XX0330
DESCRIPTION OF GOODS AND/OR  45A:  CIF VALENCIA PORT SPAIN
SERVICES                           COVERING:
                                   2040 DOZENS, 500 E.M. OF PAPER STRAW
                                   HOODS AND BOLLS AS PER SALES CONFIRMATION
                                   NO.99CM8-J993
                                   MARKS: BOLSOS PICON
DOCUMENTS REQUIRED           46A:  +COMMERCIAL INVOICE, SIGNED AND STAMPED
                                   BY THE BENEFICIARY, IN 6 ORIGINALS AND 1
                                   COPY
                                   +PACKING/WEIGHT LIST, SIGNED BY THE
                                   BENEFICIARY, STATING RELATED INVOICE
                                   NUMBER, 6 ORIGINALS AND 1 COPY-MARKS:
                                   BOLSOS PICON
                                   +INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE, ONE
                                   ORIGINAL AND ONE COPY COVERING ALL RISKS
                                   SUBJECT TO INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)
                                   DD 1/1/82, WAR RISKS SUBJECT TO INSTITUTE
                                   WAR CLAUSES (CARGO) DD 1/1/82, AND
                                   INSTITUTE STRIKE CLAUSES (CARGO) DD
                                   1/1/82 ISSUED FOR 110 PCT VALUE OF GOODS
                                   (SAME CURRENCY OF L/C) ISSUED IN
                                   NEGOTIABLE FORM. CLAIMS PAYABLE IN SPAIN,
                                   STATING AGENCY/OFFICE/COMPANY NAMED IN
                                   SPAIN TO PROVIDE AMOUNT OF CLAIMS IF ANY.
                                   +CERTIFICATE OF ORIGIN GSP FORM 'A'
                                   ISSUED BY OFFICIAL AGENCY OR CHAMBER OF
                                   COMMERCE, DATED PRIOR OR THE SAME DATE
```

LES MÉTHODES INTERNATIONALES TRADITIONNELLES DE COLLECTE ET DE PAIEMENT.

comparaison des moyens de perception/paiement

	Iniciativa del proceso	Coste	Velocidad	Confianza del exportador / vendedor hacia el comprador	Seguridad para el exportador / vendedor
Orden pago simple	Importador	Bajo	Alta	Alta	Baja
Cheque bancario	Importador	Bajo	Media	Alta	Baja
Cheque de cuenta corriente	Importador	Bajo	Media	Muy alta	Muy baja
Remesa simple	Exportador	Medio	Media	Alta	Baja
Adeudo domiciliado en la UE	Vendedor	Medio	Media	Más bien alta	Más bien baja
Remesa documentaria	Exportador	Alto	Lenta	Media	Media
Crédito documentario	Importador	Muy alto	Muy lenta	Baja	Muy alta

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

MARCHÉ B2C : LE MOMENT DU PAIEMENT EST LE MOMENT DE VÉRITÉ DANS LE TUNNEL DE CONVERSION.

	Utilisabilité	Prix	Portée	Service à la clientèle	Sécurité
Cartes	+	+	+	-	-
3D-Secure	-	+	-	-	+
PayPal	+	-	+	+	+
Bitcoin	-	+	-	-	-
Amazon Pay	+	-	+	+	+
Facturation en coin	+	-	-	-	+

Portée : Il s'agit de rechercher les moyens de paiement utilisés par la majorité des acheteurs.

Service clientèle : En cas de problème, il est préférable d'être intégré et de disposer d'un support technique (Magento).

Règle générale : Plus il y a de modes de paiement, mieux c'est. Passer de 2 à 3 modes de paiement peut augmenter les ventes de 63 % à 72 %.

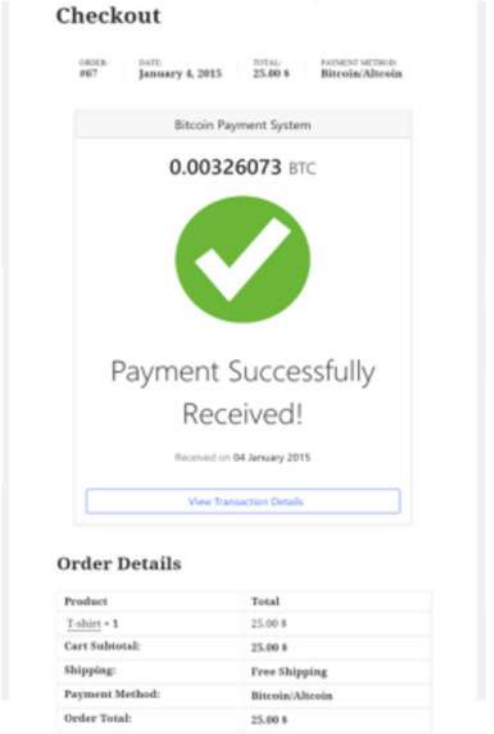
PAIEMENT PAR CARTE

3D SECURE

DES MOYENS DE COLLECTE DE PAIEMENTS EN LIGNE.

PAYPAL

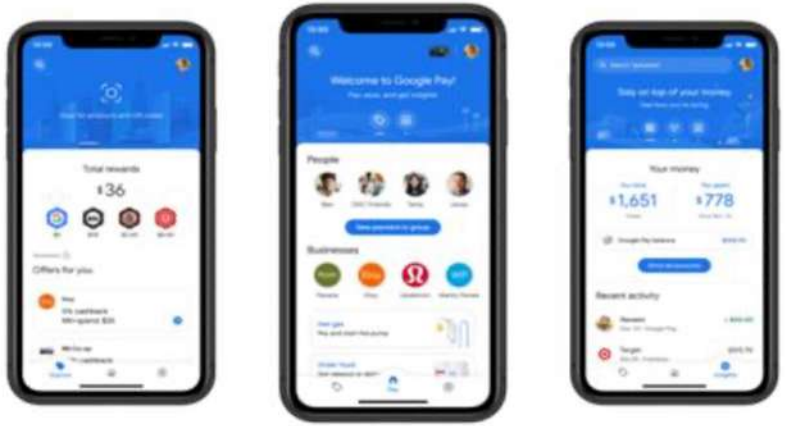
BITCOIN



DES MOYENS DE COLLECTE DE PAIEMENTS EN LIGNE.

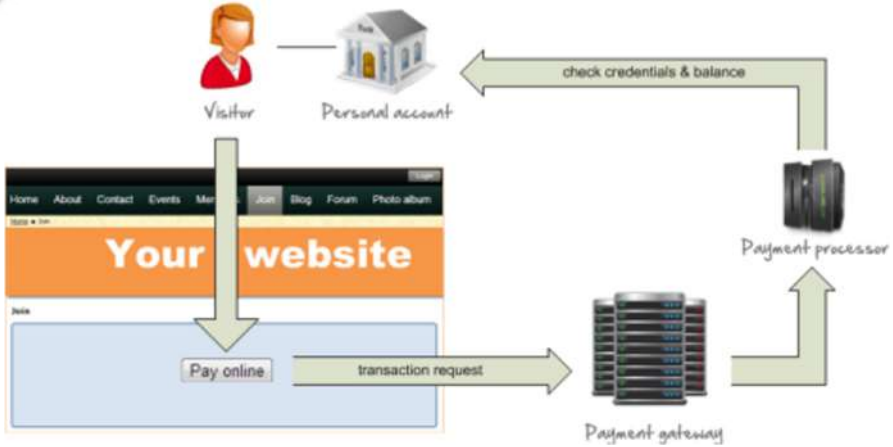
AMAZON PAY

GOOGLE PAY



DES MOYENS DE COLLECTE DE PAIEMENTS EN LIGNE.

IPSP (INTERNET PAYMENT SERVICE PROVIDER)



AUTRE : WECHAT PAY

RISQUE DE CHANGE DANS LES TRANSACTIONS EN DEVISES ÉTRANGÈRES

RISQUE DE CHANGE

- **Concept** : Différences dans la valeur des transactions suite à des changements dans les taux de change.
- **Le risque de change** peut avoir un impact à la fois négatif et positif sur le résultat de la transaction.
- Il existe un risque de change : chaque fois que la transaction est effectuée dans une devise non standard.
- Il existe toujours un risque de change entre des 'Dais avec des devises différentes : l'un des négociants aura un risque de change, et peut-être même les deux.
- Il existe un risque de change, pour un commerçant espagnol, tant que la transaction n'est pas libellée en euros.

RISQUE DE CHANGE : COUVERTURE PAR COMPENSATION

❑ Implique d'avoir des paiements et des recettes dans la même devise, ce qui atténue le risque de change.

❑ Difficile à mettre en œuvre exactement. Des couvertures partielles peuvent être réalisées

❑ Gestion professionnelle. Il faut être capable de gérer :

Comptes en devises étrangères
L'endettement en devises étrangères.

RISQUE DE CHANGE : COUVERTURE STRUCTURELLE PAR DES EMPRUNTS

Exporter : emprunter dans la devise à recevoir et la vendre en espèces contre des euros.

0. Operación de exportación en USD, con cobro aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en USD
2. Venta de los USD, con compra de EUR que el exportador puede utilizar desde el inicio
3. Se reciben los USD
4. Se cancela el préstamo recibido

Le montant à recevoir de la transaction, en euros, est connu dès le départ. Le taux de l'USD à l'échéance n'a aucune importance. Le risque de taux de change est éliminé

RISQUE DE CHANGE : COUVERTURE STRUCTURELLE PAR DES EMPRUNTS

Importation : emprunter en euros, acheter la devise au comptant et la déposer à l'échéance.

0. Operación de importación en USD, con pago aplazado. Situación de riesgo de cambio
1. Endeudamiento en EUR
2. Venta de los EUR, con compra de USD
3. Se hace un depósito en USD al plazo de pago
4. Se cancela el préstamo tomado en euros
5. Se retiran los USD del depósito
6. Se realiza el pago en USD

on sait dès le départ combien l'opération va coûter

quel que soit le taux de l'USD à l'échéance, le risque de change a été éliminé.

RISQUE DE TAUX DE CHANGE : ASSURANCE TAUX DE CHANGE

❑ Achat ou vente de devises sur le marché à terme : pour livraison ou règlement sur 2 jours de marché.

❑ Le taux de change est fixé aujourd'hui, mais appliqué à un moment futur.

❑ Taux à terme ou taux de change à terme

❑ Parties contractantes :
- Entreprises et particuliers, avec :
- Entités bancaires

❑ Les montants à contracter ne sont pas standard.

❑ Les dates de règlement ne sont pas non plus standard. Généralement jusqu'à un an

❑ Les cotations à terme ne coïncideront pas avec les cotations au comptant :
- ne coïncidera pas avec le spot au moment de la contractualisation à terme.
- ne correspondra pas à la tache à maturité avancée
- ne sont pas un prédicteur des taux au comptant à l'échéance à terme

RISQUE DE TAUX DE CHANGE : ASSURANCE TAUX DE CHANGE

sont des taux de change, qui sont fixés aujourd'hui, pour être appliqués à un moment futur.

ils permettent d'éliminer l'incertitude des exportateurs/importateurs

Les taux à terme sont différents pour chaque terme : 1 semaine, 1 mois, 3 mois... et les dates intermédiaires. Jusqu'à, généralement, 1 an

La cotation peut également être présentée, comme sur le marché au comptant :
- indirectement ou directement
- et il y aura un taux de change d'achat et de vente.

Il peut être contracté pour la totalité du montant de la transaction, ou pour une partie de celui-ci.

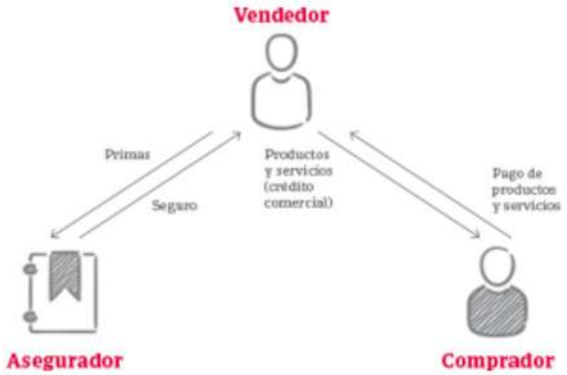
ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

L'assurance-crédit et l'**assurance-caution** sont des produits totalement différents, même s'ils sont généralement proposés par le même type d'assureur et s'exercent en cas de défaillance de l'une des parties.

L'assurance-crédit est un produit qui permet au preneur d'assurance de se protéger contre le risque de non-paiement des créances résultant de transactions commerciales à crédit.

Il s'agit d'un mécanisme permettant de couvrir le non-paiement ou l'insolvabilité définitive du débiteur lorsqu'une transaction a été réalisée avec report de paiement.



ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

L'ASSURANCE-CRÉDIT :

Prévention : grâce aux analyses du risque de non-paiement fournies par l'assureur, le preneur d'assurance peut déterminer l'opportunité d'accorder des crédits à ses clients commerciaux.

Le recouvrement : l'assureur met en place des mécanismes pour qu'un compte impayé soit réglé par le débiteur de l'assuré.

Indemnisation du preneur d'assurance : qui intervient lorsque le non-paiement du débiteur devient définitif en raison de l'insolvabilité de ce dernier ou de toute autre raison rendant impossible le recouvrement de la créance non perçue.

ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

L'ASSURANCE-CAUTION :

Également connue sous le nom d'assurance-caution, il s'agit d'un produit par lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assuré dans les cas où celui-ci ne respecte pas ses obligations légales ou contractuelles.

Ce type d'assurance intervient lorsque l'une des parties à un contrat exige de l'autre une garantie pour répondre à l'exécution de ses obligations. En fait, il s'agit d'un type d'assurance très courant dans les contrats avec l'administration publique, bien qu'il soit utilisé dans de nombreux autres cas.

ASSURANCE-CRÉDIT ET ASSURANCE-CAUTION

L'ASSURANCE-CAUTION :

Les modalités de l'assurance cautionnement comme, par exemple :

- Cautionnement de soumission ou d'exécution en faveur de l'administration.
- Garanties de différents types en faveur d'une partie privée.
- Garantie des montants avancés dans la construction et la vente de logements.
- Politique en garantie des obligations contractées devant les autorités douanières.

RÈGLEMENTS DE DOUANE

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

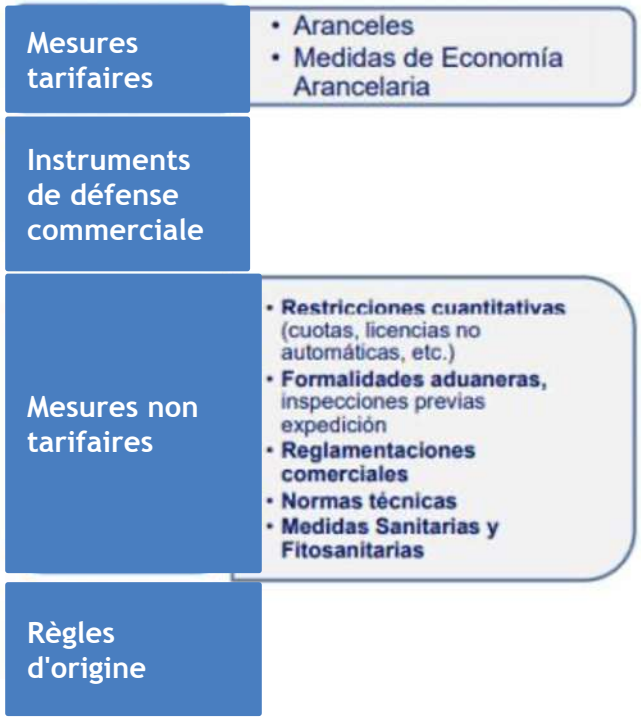
Politique commerciale - mesures de régulation des flux de commerce extérieur

La théorie économique classique :

- Libre-échange : facilite les échanges (approche dominante).
- Protectionnisme : restreint les échanges commerciaux

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

INSTRUMENTS DE POLITIQUE COMMERCIALE :



RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

TARIFS : CONCEPT ET UTILISATION

DÉFINITION :
Droits de douane sur les marchandises échangées avec l'étranger. c

LES RAISONS DE L'UTILISER :
Protéger les industries nationales
Augmenter les revenus du gouvernement
Inciter/désinciter à la consommation

POSTULEZ :
Sur les importations (le plus fréquent)
Sur les exportations

L'ÉVOLUTION :
perdre sa pertinence en tant que mécanisme de régulation du commerce international.

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

TARIFS DOUANIERS : PRINCIPES DE BASE GATT (1947) - OMC

- Protection de la production nationale par des tarifs (transparents, prévisibles).
- Consolidation tarifaire (engagement à ne pas augmenter les tarifs). Tendance à la baisse (cycles de négociations).
- Traitement de la nation la plus favorisée (non-discrimination entre les pays).
- Traitement national (non-discrimination entre les produits nationaux et importés).

NORMATIVA ADUANERA : PRINCIPIOS BÁSICOS Y CONCEPTOS CLAVE

TARIFS : TYPES DE TARIFS

- ***Ad valorem: 5%***
- **Específicos: 100 €/tn**
- **Mixtos:** 5% + 20 €/100 Kg
- **Compuestos: Ad valorem % con (Max – Min)**

Consolidados (OMC)
Aplicados

Convencionales, Autónomos, Preferenciales (bilaterales)

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

TARIFS : TYPES DE TARIFS

CONSOLIDÉ

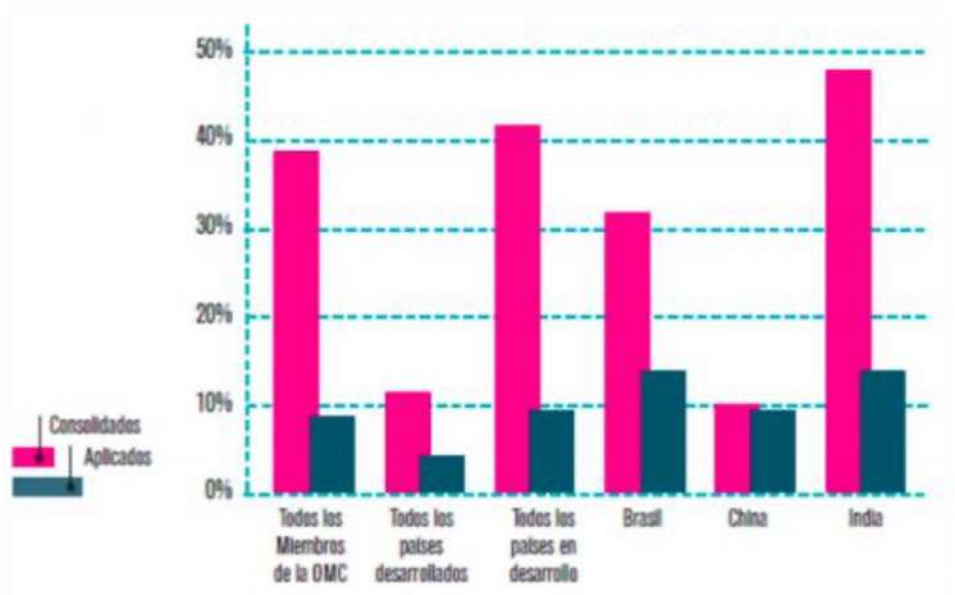
Taux maximums communiqués à l'OMC avec l'engagement de ne pas les relever. Ils sont le résultat des différentes négociations multilatérales

APPLICATIONS

réellement utilisées. Elles peuvent être différentes, mais jamais supérieures à celles qui sont liées.
L'application de droits plus élevés que ceux qui sont consolidés nécessite des compensations.

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

LES TARIFS DOUANIERS DANS LE MONDE



RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

LES TARIFS DOUANIERS DANS LE MONDE

PAYS DÉVELOPPÉS

- Le tarif moyen appliqué est assez faible
- - identique ou très similaire à la consolidation 4 n'a aucune marge de manœuvre pour redéfinir sa politique tarifaire. S'ils veulent augmenter leurs tarifs appliqués au-delà de la limite consolidée, ils doivent offrir une compensation au reste des membres de l'OMC.

PAYS EN DÉVELOPPEMENT

-Le niveau **moyen** des tarifs appliqués est plus élevé.
-Les tarifs sont généralement inférieurs aux tarifs consolidés. Ils peuvent être différents, mais jamais supérieurs aux tarifs consolidés 4 grande marge de manœuvre pour modifier leur politique tarifaire sans avoir à offrir de compensations (élément clé en période de difficultés économiques).

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

LES TARIFS DOUANIERS DANS L'UE

Convencionales (NMF) → Tarifa Exterior Común

Préférentiel

- **Autónomos**
  - SPG → Cláusula Habilitación GATT
  - Antiguas concesiones a Moldavia → waiver OMC
- **Bilaterales (Zonas de Libre Comercio)** → artículo XXIV GATT
  - México/Chile/Corea
  - Euromediterráneos
  - Estabilización (Balcanes)
  - EPAs (ACP)
  - Andinos (Colombia, Ecuador y Perú) y Centroamérica
  - Georgia, Moldavia; Ucrania
  - Canadá
  - Singapur, Vietnam (pendientes entrada en vigor), Japón
  - Fase de negociación (Golfo, MERCOSUR, India, Malasia, Filipinas, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda)

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

CLASSIFICATION DOUANIÈRE

APPLICATION DES TARIFS - CLASSIFICATION DES PRODUITS

1 établir une nomenclature commune

2 Faciliter le commerce international

3 Faciliter les négociations commerciales

4 autres utilisations

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

CLASSIFICATION DOUANIÈRE : SYSTÈME HARMONISÉ 1988

- Établi par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). 1983.
- Utilisé par plus de 200 pays (seuls 170 sont des parties contractantes).
- Comité technique du système harmonisé : modifier, notes interprétatives, règlement des différends.

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

CLASSIFICATION DOUANIÈRE : SYSTÈME HARMONISÉ 1988 .

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

CLASSIFICATION DOUANIÈRE : SYSTÈME HARMONISÉ 1988 .

Basada

- Materia principal o función y uso del producto
  - Sección I a XV: materia principal
  - Sección XVI a XXI: función o uso
- Naturaleza progresiva (materias primas → productos más procesados)

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

CLASSIFICATION DOUANIÈRE : STRUCTURE DU SYSTÈME HARMONISÉ

Sección I (capítulos 1-5 animales vivos y productos del reino animal)	Sección XII (capítulos 64-67 calzado, paraguas, flores artificiales)
Sección II (capítulos 6-14 productos del reino vegetal)	Sección XIII (capítulos 68-70 piedra, cemento, cerámicos, vidrio)
Sección III (capítulo 15 grasas y aceites)	Sección XIV (capítulo 71 perlas, metales preciosos)
Sección IV (capítulos 16-24 productos de las industrias alimentarías, bebidas, tabaco)	Sección XV (capítulos 72-83 metales comunes)
Sección V (capítulos 25-27 minerales)	Sección XVI (capítulos 84-85 máquinas eléctricas)
Sección VI (capítulos 28-38 productos industrias químicas)	Sección XVII (capítulos 86-89 material de transporte)
Sección VII (capítulos 39-40 plásticos y caucho)	Sección XVIII (capítulos 90-92 instrumentos de óptica, relojería, instrumentos musicales)
Sección VIII (capítulos 41-43 cueros y artículos de viaje)	Sección XIX (capítulo 93 armas y munición)
Sección IX (capítulos 44-46 madera, carbón y corcho)	Sección XX (capítulos 94-96 muebles, juguetes, manufacturas diversas)
Sección X (capítulos 47-49 pasta madera, papel y cartón)	Sección XXI (capítulo 97 objetos de arte, antigüedades)
Sección XI (capítulos 50-63 textiles y sus manufacturas)	

CLASSEMENT TARIFAIRE DANS L'UE

- Sur la base du système harmonisé, chaque pays élabore sa propre classification (divisions nationales : au-dessus de 6 chiffres).
- Dans l'Union européenne : Nomenclature combinée (NC) - 8 chiffres. Les 6 premiers chiffres coïncident avec la division SH.
- Principale fonctionnalité : application tarifaire.
- Règlement du Conseil 2658/87 relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun (mis à jour annuellement par les règlements de la Commission).

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

NOMENCLATURE COMBINÉE - TARIF DOUANIER COMMUN. EXEMPLE CHAPITRE 18.

Código NC	Descripción	Derecho Convencional (%)	Unidades suplementarias
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao		
1806 10	- Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante		
1806 10 15	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido inferior al 5% en peso	8%	-
1806 10 20	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 5% pero inferior al 65% en peso	8+25,2€/100 Kg	-
1806 10 30	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 65% pero inferior al 80% en peso	8+31,4€/100 Kg	-
1806 10 90	- - sin sacarosa o isoglucosa o con un contenido superior o igual al 80% en peso	8+41,9€/100 Kg	-

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

TARIF INTÉGRÉ DE L'UE : TARIC

- Subdivisión adicional de la UE a 10 dígitos
- Integra las siguientes medidas

TARIF INTÉGRÉ DE L'UE : TARIC

Finalidad

1. Asegurar la aplicación uniforme en la UE de las medidas arancelarias, comerciales y agrícolas
2. Herramienta información útil para los operadores comerciales
3. Facilitar la recogida de datos estadísticos

Estructura: 4 columnas → Código TARIC (10 dígitos) → Descripción de las mercancías → Unidades de medida → **Observaciones**: medidas comerciales y agrícolas que le son de aplicación

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE : PRINCIPES DE BASE ET CONCEPTS CLÉS

TARIF INTÉGRÉ DE L'UE : TARIC. EXEMPLE

Código TARIC	Descripción	Unidades	Observaciones
1806 90	- Los demás		
1806 90 60	- - Pastas para untar que contengan cacao		
1806 90 60 10	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
1806 90 60 90	- - - las demás		Derechos terceros 8,3% +EA MAX 18,7%+ADS Contingente arancelario no preferencial Derechos preferenciales Licencia de Importación Restituciones Exportación Control sanitario a la importación
1806 90 70	- - Preparaciones para bebidas, que contengan cacao		
1806 90 70 10	- - - en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 Kg		
1806 90 70 90	- - - las demás		

CERTIFICATIONS : USA

LA FDA ET LES ACTES BIOTERRORISTES

1906

Naissance de la FDA en tant qu'agence fédérale de protection des consommateurs.

2001

L'acte terroriste du 11 septembre

2003

Loi sur le bioterrorisme de la FDA

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

ENREGISTREMENT FDA :

- Inscription gratuite (pour la nourriture et les boissons).
- Vous avez besoin d'un "agent résident américain". Il s'agit d'une personne qui fait office de point de contact entre l'Office des forêts et l'entreprise exportatrice. La Chambre de commerce Espagne-États-Unis propose ce service.
- Renouvelez l'enregistrement tous les 2 ans. Il y a une période d'enregistrement les années paires.

CERTIFICATIONS USA : L'AD

Si les autorités considèrent que le produit ne peut pas entrer aux États-Unis, un AD (Administrative Detention) sera émis.

- Si cela s'est produit parce que le produit contient un ingrédient interdit, vous devez essayer de renvoyer le produit ou de le détruire.
- S'il a été causé par une erreur d'étiquetage, il faut la corriger. De nouvelles étiquettes peuvent être imprimées et apposées sur le produit.
- Une révision de la DA peut également être effectuée si l'entreprise estime que le produit est sûr.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

LES DOCUMENTS REQUIS POUR L'EXPORTATION :

Facture pro-forma	Facture commerciale
Liste d'emballage	Document administratif unique d'exportation (DAU)
Certificat d'origine	Document de transport
Déclaration pour l'enregistrement et le contrôle des exportations (DEPREX).	Le document INTRASTAT, un rapport statistique sur les entrées et sorties de marchandises entre les pays de l'Union européenne.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE : ENTITÉS FÉDÉRALES ET ÉTATIQUES. EXIGENCES.

La FDA (US Food and Drugs Administration) est une agence gouvernementale américaine chargée de la réglementation des aliments, des médicaments, des cosmétiques, des dispositifs médicaux, des produits biologiques et des dérivés du sang.

Parmi ses fonctions ou responsabilités figurent :

- Protection de la santé publique par la réglementation des normes.
- Innovation
- Fournir des informations alimentaires et médicales
- Réglementation de la fabrication et de la consommation de tabac

SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE : ENTITÉS FÉDÉRALES ET ÉTATIQUES. EXIGENCES.

L'USDA ou United States Department of Agriculture est une unité exécutive du gouvernement fédéral américain.

Son but → élaborer et exécuter les politiques en matière d'élevage, d'agriculture et d'alimentation.

Ses fonctions sont les suivantes :

- Combattre la faim
- Agence de protection de la nature.
- Fournit des logements et des ressources aux secteurs ruraux.
- Responsable de la sécurité des produits dérivés du bœuf, de la viande de poulet et des œufs.

AGROSMARTglobal
INTERREG SUDOE
SOE3/P2/E0897
MOOC Agrosmart Global

EXIGENCES POUR L'EXPORTATION DE VINS ET AUTRES BOISSONS ALCOOLISÉES AUX ETATS-UNIS.

Aux États-Unis, une boisson alcoolisée est considérée comme une boisson dont la teneur en alcool est supérieure à 0,5 % en volume. Toutefois, la réglementation applicable varie selon que la boisson a une teneur en alcool égale ou supérieure à 7% ou inférieure à 7% en volume.

Ces derniers, à quelques exceptions près, doivent respecter les exigences établies dans la réglementation générale applicable aux denrées alimentaires, tandis que les premiers sont soumis à une réglementation beaucoup plus complexe.

EXIGENCES POUR L'EXPORTATION DE VINS ET AUTRES BOISSONS ALCOOLISÉES AUX ETATS-UNIS.

La principale disposition fédérale relative aux boissons alcoolisées est la loi fédérale sur l'administration de l'alcool (FAA) et ses règlements d'application, qui sont contenus dans le titre 27 du Code of Federal Regulations (CFR).

Le **Bureau des taxes et du commerce de l'alcool et du tabac** (TTB) est l'agence fédérale qui veille au respect des dispositions de la 27CFR.
Cette disposition s'applique aux boissons dont la teneur en alcool est égale ou supérieure à 7 % en volume, parmi lesquelles figurent :
- vins
- spiritueux
- les bières (boissons maltées), même si leur teneur en alcool est inférieure à 7 %, qui sont fabriquées à partir d'orge maltée et de houblon.

EXIGENCES POUR L'EXPORTATION DE VINS ET AUTRES BOISSONS ALCOOLISÉES AUX ETATS-UNIS.

Exigences :

1. Obligation d'avoir un importateur autorisé par l'Agence fédérale TTB.
2. Certificat d'approbation d'étiquette (COLA), qui est délivré par le TTB.
3. Soumettre une liste des ingrédients et la méthode de fabrication dans le cadre du processus pré-COLA, ainsi qu'un échantillon de 750 ml dans la demande de formule TTB.
4. Étiquetage selon les exigences de la TTB.
5. Normes de taille pour l'embouteillage des boissons alcoolisées.
6. Normes d'identité : Exigences en matière de composition et d'appellation d'origine.

EL SYSTÈME À TROIS NIVEAUX

Il s'agit d'un système de distribution américain qui établit trois niveaux ou agents par lesquels le produit doit passer pour atteindre le consommateur.
Le produit doit nécessairement et inévitablement passer par trois niveaux ou agents pour aller de la cave au consommateur.

Ces trois niveaux sont les suivants :

a) Producteur ou importateur (dans ce dernier cas, il s'agit de vins importés).
b) Distributeurs (distributeurs ou grossistes).
c) Détaillant (détaillants).

EL SYSTÈME À TROIS NIVEAUX

a) États contrôlés ou monopolistiques

Il existe 18 États contrôlés ou monopolistiques (Alabama, Idaho, Iowa, Maine, Michigan, Mississippi, Montana, New Hampshire, Caroline du Nord, Ohio, Oregon, Pennsylvanie, Utah, Vermont, Virginie, Virginie occidentale et Wyoming) et la juridiction du comté de Montgomery (Maryland). Dans ces juridictions, l'État participe de manière plus ou moins importante à la distribution des boissons alcoolisées, en adoptant des formules différentes selon les cas.

Tout importateur souhaitant distribuer ses vins doit toujours contacter les entités administratives qui contrôlent ce monopole dans l'État.
les entités administratives qui contrôlent ce monopole dans les différents États afin de connaître le régime d'exploitation dans chaque État.

EL SYSTÈME À TROIS NIVEAUX

b) États non contrôlés ou États avec licences

Le système à trois niveaux susmentionné s'applique également. Dans ces États, la participation de l'administration se limite à l'octroi de licences, au contrôle fiscal et au respect de la loi sur le marché du vin, sans participer directement à la chaîne de distribution, comme c'est le cas dans les États contrôlés. Dans ce cas, l'importateur doit également faire appel à des distributeurs agréés pour mettre la boisson sur le marché.

CERTIFICATIONS USA : LABELING

Les produits doivent être correctement étiquetés. Les informations figurant sur les étiquettes peuvent être divisées en quatre sections :

- PDP (Principal Display Panel). Le visage du produit. Il doit indiquer clairement ce qui est vendu.
- Panneau d'information. Il doit informer sur les ingrédients, le lieu d'origine, etc.
- Panneau d'information nutritionnelle.
- Informations sur les allergènes.

CERTIFICATIONS USA : LABELING

NOUVEL ÉTIQUETAGE NUTRITIONNEL

CERTIFICATIONS USA : LES SYSTÈMES DE PROTECTION DES MARQUES AUX ETATS-UNIS ET EN EUROPE

QU'EST-CE QU'UNE MARQUE ?

Un mot, une phrase, un symbole, un logo ou une combinaison de tous ces éléments qui sert à identifier les produits ou services d'une entreprise ou d'un individu.

Types :

- Marque de caractères standard
- Logos
- Marques de logo combinées
- Indicateurs géographiques
- Marques de certification
- Odeurs, sons et couleurs

NON protégeable :

- Marques génériques
- Les marques commerciales qui sont une description d'un produit
- Les marques de commerce qui sont essentiellement des noms de famille ou des prénoms
- Expressions offensantes ou grossières
- Les marques qui ne peuvent pas identifier correctement l'objet à protéger.
- Marques contraires à la loi et à l'ordre public
- Marques commerciales susceptibles d'induire le consommateur en erreur
- Appellations d'origine
- Armoiries, drapeaux et emblèmes

CERTIFICATIONS USA : LES SYSTÈMES DE PROTECTION DES MARQUES AUX ETATS-UNIS ET EN EUROPE

LES BUREAUX DE PROTECTION DES MARQUES :

États-Unis

- USPTO - Office des brevets et des marques des États-Unis d'Amérique

l'Union européenne

- EUIPO - Office de la propriété intellectuelle de l'Union européenne

The Valley

Interreg
Sudoe
EUROPEAN UNION

AGROSMART global

European Regional Development Fund

www.thevalley.es