



CENTRE TRAINMAR DE DAKAR

SEMINAIRE DE FORMATION

Sur le Thème :

*« Les Opérations du Commerce International
et le Transit »*

**Les 20, 21 et 22 Décembre 2006
Bamako (Rép. du Mali)**

Animé par **Messieurs :**

- ☞ **Oumar BA, Expert en Finance et Commerce international,
Professeur à l'Université Cheikh Anta DIOP de Dakar (UCAD) et au
Centre Trainmar de Dakar**
- ☞ **Salihou GUIRO, Economiste des Transports**
- ☞ **Seydou DIAWARA, Consultant, Inspecteur des Douanes**

LES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

- **MODES DE FINANCEMENT**
- **RISQUES**
- **ASPECTS JURIDIQUES**

LES MODES DE PAIEMENT DIRECT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Analyser les avantages et *inconvenients* des divers modes de paiement.
- Caractériser les *opérations* selon les *coûts*, l'*incidence* de *trésorerie* et les risques.

A - LE CHEQUE BANCAIRE

En dépit de l'apparition des nouvelles technologies, le chèque reste utilisé comme mode de règlement de certaines opérations commerciales ; il ne présente que des inconvénients pour le bénéficiaire et pour les banques.

1 - Les coûts

- a) Les frais forfaitaires sont prélevés par la banque du **bénéficiaire**, par la banque du correspondant et par la banque de l'émetteur ; les deux premiers sont à charge du bénéficiaire
- b) Les frais ne couvrent que partiellement les **divers frais** d'encaissement des chèques remis par les clients.

2 - L'incidence sur la trésorerie

- a) Le bénéficiaire ne recevra le crédit définitif sur son compte qu'après les délais de courrier **nécessaires** à l'acheminement des chèques entre l'importateur et l'exportateur et à leur encaissement entre les banques.
- b) La banque n'imputera en valeur le crédit au compte du bénéficiaire qu'à la date correspondant au crédit en valeur sur son compte de correspondant.

3 - Le risque d'impayé

- a) P. réception du **chèque**, le bénéficiaire ignore si le compte de l'émetteur présentera la provision nécessaire à son paiement. En cas d'impayé, la banque redébitera son compte. C'est l'**usage** et non une réglementation internationale qui fixe les délais pour un retour de chèque impayé.

- b) Pour éviter de devoir redébiter le compte de son client en cas d'impayé, la banque du bénéficiaire peut suspendre le crédit en compte jusqu'à la confirmation du paiement effectif sur le compte du correspondant.

Pour satisfaire le client, si le risque d'impayé est jugé mineur, la banque peut créditer le compte du bénéficiaire le jour de la remise du chèque en appliquant une valeur différée tenant compte des délais d'encaissement nécessaires.

B - LE TRANSFERT SWIFT

Afin de pallier l'encombrement des réseaux classiques de communication, un réseau spécialement dédié aux messages de paiement internationaux a été mis en place depuis 1977. Les banques peuvent utiliser ce réseau SWIFT (Society for worldwide Interbank Financial Transfers) créé en 1977, à condition d'en devenir adhérent.

Le réseau SWIFT apporte fiabilité, normalisation, confidentialité et rapidité.

1 - Les coûts

- a) Le coût est, sauf stipulation contraire, prélevé par la banque émettrice du message de paiement, à charge du donneur d'ordre. Ce coût est négociable entre la banque et son client ; la commission est généralement proportionnelle et dégressive, avec un minimum de perception.

Certaines banques proposent des forfaits.

Une commission peut également être perçue par la banque du bénéficiaire (à charge de ce dernier).

- b) La banque doit assurer une rémunération couvrant ses charges fixes et ses charges variables relatives à l'utilisation du réseau SWIFT.

2 - Incidence sur la trésorerie

Si les formalités réglementaires nécessaires à la réalisation du paiement sont accomplies, si la provision existe au compte, la banque envoie le message directement à la banque du bénéficiaire ou à son correspondant, à charge pour celui-ci de transférer le message à la banque du bénéficiaire.

Du fait du caractère instantané du message, le bénéficiaire reçoit les fonds très rapidement, ce qui représente un avantage au niveau de la trésorerie.

3 - Le risque d'impayé

La banque n'exécutant le paiement que si la provision au compte est suffisante, ce mode de paiement n'apporte aucune sécurité au bénéficiaire. Par contre, lorsque le paiement est reçu, celui-ci est définitif,

LES MODES DE REGLEMENT DOCUMENTAIRE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Reconnaître les opérations documentaires comme des instruments du commerce international.
- Analyser les avantages et inconvénients des crédits documentaires pour l'entreprise et pour la banque.

A - LA REMISE DOCUMENTAIRE

L'exportateur va confier à sa banque la mission d'obtenir le paiement à date convenue de son exportation en lui remettant un jeu de documents attestant de la réalité de l'opération.

Ces documents standardisés par les **règles** et **usances** uniformes de la Chambre de Commerce **Internationale**, peuvent être :

- des documents d'expédition :
 - connaissement maritime,
 - connaissement fluvial,
 - lettre de voiture (pour les **transports** par voie ferrée),
 - lettre de voiture routière, récépissés postaux pour les expéditions de colis.
- des documents d'assurance,
- des documents douaniers :
 - facture douanière,
 - facture consulaire,
 - certificat d'origine,
 - certificat sanitaire.
 - ...
- des documents décrivant la nature de la marchandise et ses conditions d'expédition :
 - facture commerciale,
 - note de poids,
 - liste de colisage,
 - certificats de qualité,
 - ...

Ces **documents** sont nécessaires à l'importateur pour prendre possession de la marchandise sous douanes : il les obtiendra :

- contre paiement si la vente est stipulée "Documents contre paiement" (D/P)
- contre acceptation d'une traite à échéance prévue par le contrat si la vente est stipulée "Documents contre acceptation" (D/A).

1 - Les coûts

Les banques, côté importateur et côté exportateur, se rémunèrent par des commissions liées au traitement des documents (**vérification**, acceptation...), au travail d'encaissement et à la réalisation du paiement.

Chaque banque établit un tarif qui lui est propre ; il est d'usage que chacun paie les commissions **prélevées** par les banques de son propre pays, mais la répartition doit **être** précisée par le donneur d'ordre (remettant).

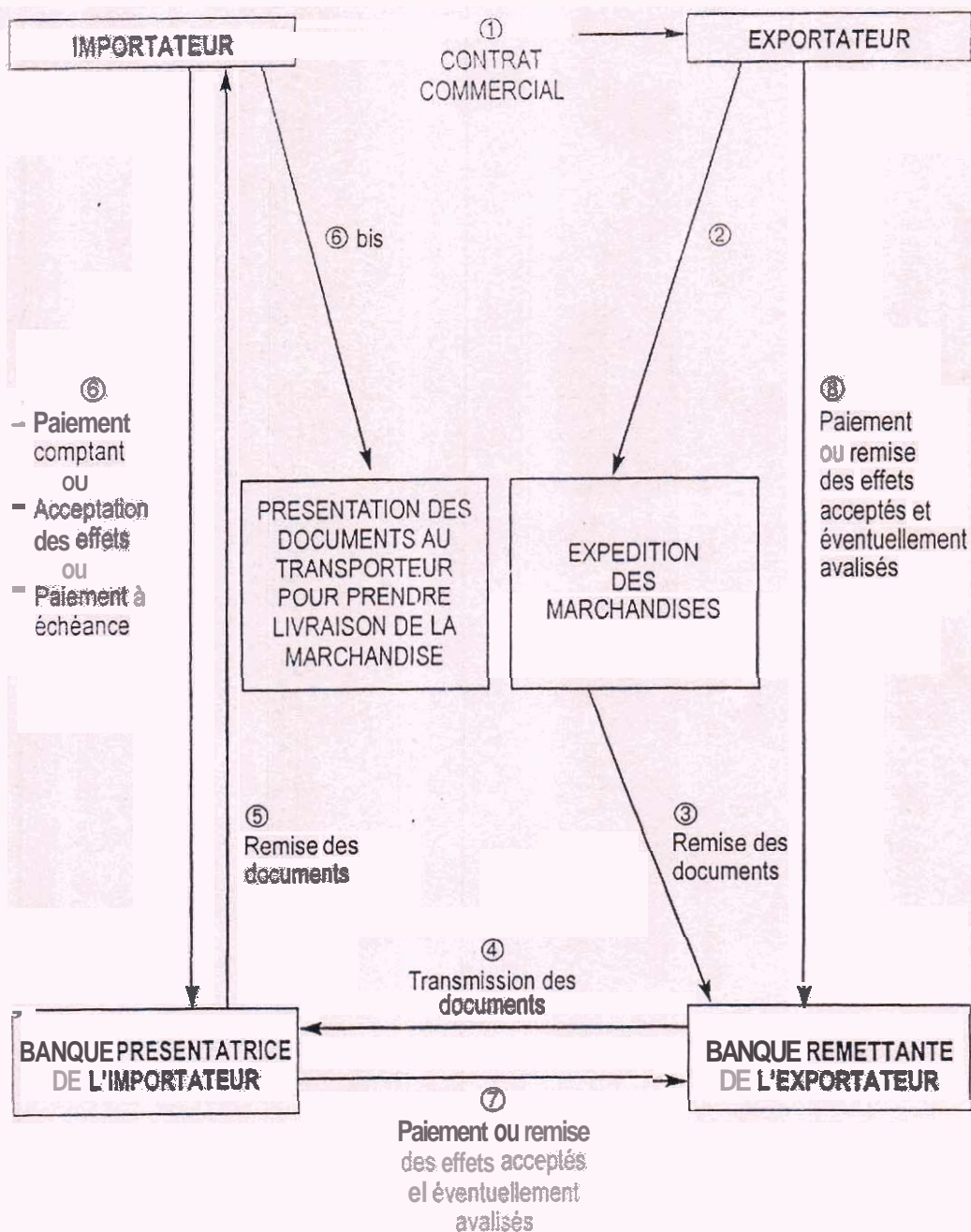
2 - Incidence sur la trésorerie

En cas de paiement à vue, le délai dépend de la date de remise des **documents** et du **décalage** d'acheminement **jusqu'à** la banque de l'**importateur**.

En cas de paiement à l'échéance, le règlement interviendra à la date prévue au contrat commercial.

LA REMISE DOCUMENTAIRE

DEROULEMENT D'UNE OPERATION



3 - Risque d'impayé

La banque a reçu un mandat d'encaissement, mais n'est en aucune façon garante du paiement. En cas d'absence de provision ou de litige, l'exportateur ne pourra récupérer ses marchandises que si la remise de documents est stipulée "contre paiement".

De ce fait, l'utilisation de ce mode de paiement ne peut se concevoir sérieusement qu'entre entreprises se connaissant parfaitement.

4 - Risque **sur** la qualité de la marchandise

L'importateur ne **prend** possession de sa marchandise **qu'après** paiement ou engagement de paiement ; il court donc **le** risque de non **conformité** des marchandises.

B - LE CREDIT DOCUMENTAIRE (CREDOC)

Le **crédit documentaire**, utilisé dans le monde entier par les **opérateurs** du **commerce international**, obéit aux **règles** et **usances uniformes** de la **Chambre de Commerce Internationale (C.C.I.)** relatives aux **crédits documentaires**. Ces **règles** et **usances** sont **régulièrement revues et adaptées** aux **évolutions** du **commerce international**,

1 - Le **principe du crédit** documentaire

Le **crédit** documentaire permet à **deux** entreprises (un importateur et un exportateur) de concrétiser une **opération commerciale** alors qu'ils ne se connaissent pas ; il permet à **l'exportateur** de **n'expédier** sa **marchandise** que si la banque de l'importateur s'est **engagée elle-même** à payer et à l'importateur de **n'être débité** que si l'exportation a **été** réalisée conformément au cahier des charges, ce qu'attesteront les documents.

2 - Définition

Le **crédit** documentaire est l'engagement irrévocable de la banque de **l'importateur** de payer, à la date convenue. le montant d'une importation réalisée par son client, si les documents attestant de la **réalisation** de **l'expédition** de marchandise lui sont remis tels qu'**exigés** dans la **forme** et les délais.

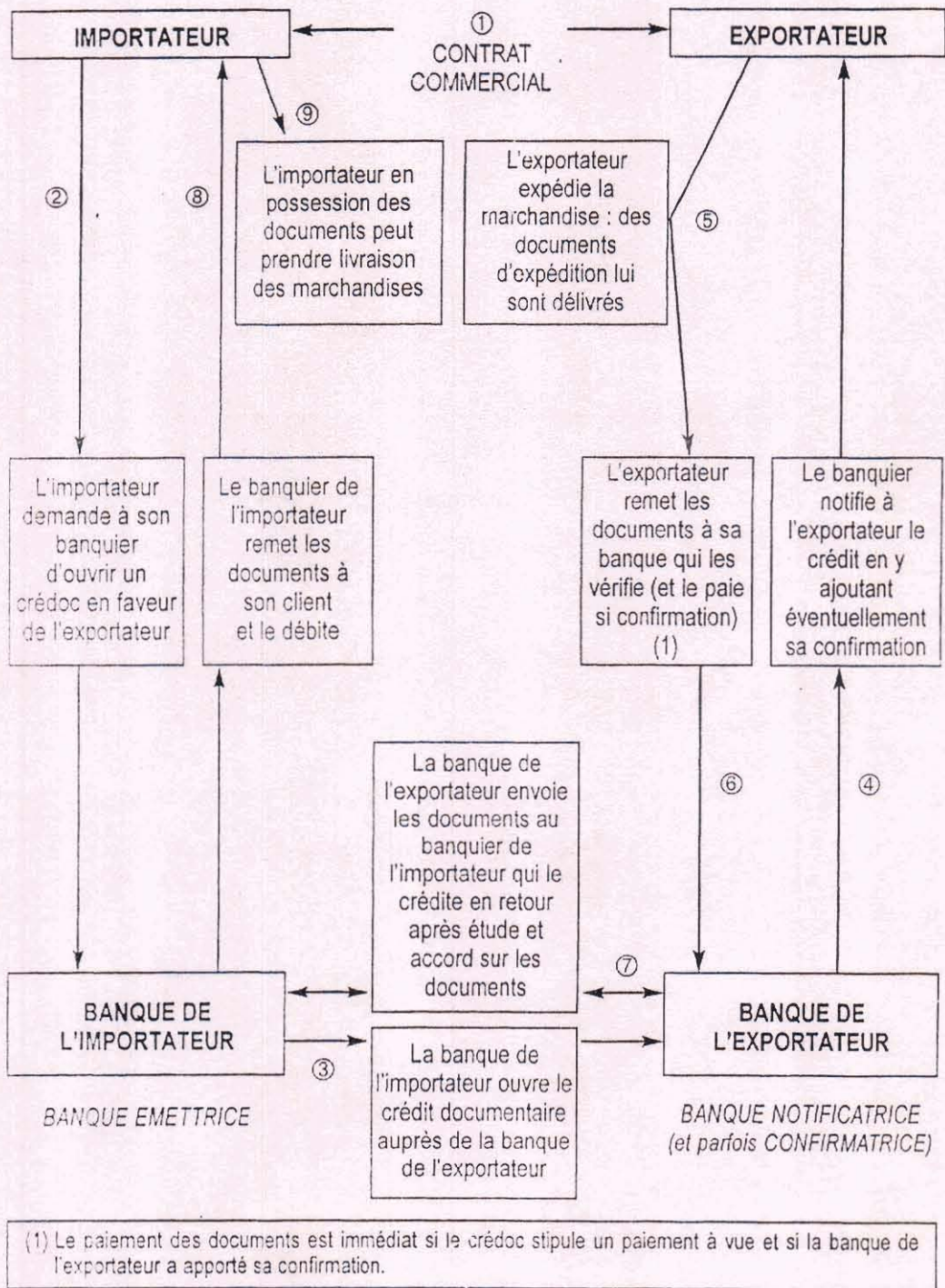
3 - Les étapes

Phase ① L'importateur et l'exportateur définissent les conditions de réalisation du crédit documentaire (montant, dates, liste des documents, répartition des frais, confirmation, transférabilité)

Phase ② L'importateur doit obtenir de sa banque un accord annuel ou occasionnel de se porter garant du paiement de l'importation

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

DEROULEMENT D'UNE OPERATION



- Phase ③ La banque de l'importateur ouvre le crédit documentaire et l'adresse à la banque du bénéficiaire ou à sa banque correspondante qui transmettra à la banque du bénéficiaire.
- Phase ④ La banque de l'exportateur vérifie les caractéristiques techniques de rengagement de la banque de l'importateur et transmet cet engagement au **bénéficiaire**. La banque de l'exportateur ajoute éventuellement sa confirmation.
- Phase ⑤ L'exportateur vérifie les termes de l'engagement reçu et, si tout est conforme à ce qui a été négocié en phase 1, expédie la marchandise.
- Phase ⑥ L'exportateur remet, au plus vite, dans un délai maximum de 21 jours, les documents exigés à sa banque. Si la banque a confirmé et si les documents sont conformes, la banque **paie** directement l'exportateur.
- Phase ⑦ La banque de l'exportateur transmet les documents à la banque de l'importateur pour obtenir le paiement.
- Phase ⑧ La banque de l'importateur vérifie les documents et les paie au bénéfice de l'exportateur, par l'intermédiaire de la banque de l'exportateur, si les documents sont conformes. Ce paiement est effectué indépendamment de la situation de l'importateur et des marchandises, car la **banque** paie des documents. La banque débite le compte de l'importateur à la date du **règlement**.
- Phase ⑨ A réception des documents, l'importateur prend possession de sa marchandise.

L'exportateur est payé à la date prévue au contrat commercial. (cas du paiement différé).

4 - Avantages et inconvénients du crédit documentaire

a) Pour l'exportateur

Avantages :

- il peut vendre en étant **sûr d'être** payé,
- il est payé à la date prévue.
- il peut obtenir le paiement directement de sa banque, spécialement si celle-ci a confirmé,
- il peut obtenir facilement des financements de son exportation.

Inconvénients :

- le formalisme des documents est difficile à respecter,
- l'exportateur supporte des coûts auprès de sa banque,
- le coût de la confirmation est variable.

b) Pour l'importateur

Avantages :

- l'importateur **peut** acheter la marchandise souhaitée, les documents attestent de la qualité de la marchandise,
- le paiement est conditionné par la remise de documents conformes.

- Inconvénients :**
- l'opération ne peut se faire sans l'**accord** de la banque pour garantir un paiement, la qualité de la marchandise n'est pas garantie à 100 %, l'importateur doit supporter des frais (les **règles** et **usances** uniformes de la C.C.I. prévoient que tous les frais bancaires sont à sa charge sauf stipulation contraire.
 - la banque de l'importateur peut exiger des garanties (**deposits**, gages, autres).

c) Pour la banque de l'exportateur

- Avantages :**
- satisfaction de son client, rentabilité directe par les commissions,
 - rentabilité indirecte par les **flux** financiers et les opérations induites (change, financements...).

- Inconvénients :**
- risque de confirmation : la banque accepte de payer directement son client en prenant le risque de non remboursement pour cause de défaillance de la banque de l'importateur ou pour cause d'interdiction politique de transfert (risque banque et risque pays), les documents sont souvent l'**objet** de litiges avec le client sur la conformité. La banque peut faire des paiements sous réserves, ce que n'apprécie pas l'exportateur.

d) Pour la banque de l'importateur

- Avantages :**
- satisfaction du client.
 - **rentabilité** directe par les commissions,
 - rentabilité indirecte par les opérations induites (change, financements...).

- Inconvénients :**
- risque de défaillance de son client.

5 - Formes spéciales du crédit documentaire

a) Le **crédit** documentaire transférable

Le bénéfice du crédit documentaire peut **être** transféré à une **société** tierce, qui sera l'exportateur réel.

b) La "**lettre** de crédit stand-by" (stand by **L/C**)

La banque se **porte** garante **du** paiement à l'échéance d'une importation pour le **compte** de son client **importateur**.

En cas de non **exécution** de son obligation de paiement par l'importateur, la banque sera appelée en garantir.

La banque **émettrice** de la stand-by **L/C** s'exécutera au vu de deux documents :

- attestation **d'expédition**,
- facture.

Cette technique **obéit** aux **mêmes règles** que le crédit documentaire classique.

LE CADRE REGLEMENTAIRE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les champs d'application des réglementations.
- Mesurer *l'impact* des réglementations *sur* la réalisation des règlements.

A - LES CHAMPS D'APPLICATION

1 - Les transferts de capitaux pour le compte de la clientèle

a) Les demandes des **particuliers**

Les particuliers peuvent solliciter le transfert de capitaux pour alimenter un compte à l'étranger ou pour rapatrier des fonds en provenance d'un compte à l'étranger.

Les transferts de capitaux peuvent également s'appliquer à des règlements d'achats ou de ventes mobiliers ou immobiliers ou de prestations de services.

b) Les demandes des entreprises

Les entreprises sollicitent des transferts de capitaux dans le cadre du règlement financier des importations et des exportations, dans le cadre des investissements à l'étranger pour alimenter le compte des filiales ou pour rapatrier des dividendes.

Les transferts de capitaux peuvent également servir à alimenter des comptes à l'étranger ou à rapatrier des fonds en provenance de ces comptes.

2 - Les transferts de capitaux pour le compte des banques

a) La gestion de la trésorerie en devises

Pour alimenter leurs comptes à l'étranger dans le but de gérer leur trésorerie en devises et de satisfaire les besoins de la clientèle, les banques effectuent quotidiennement des transferts de comptes à comptes auprès de leurs correspondants et des banques avec lesquelles elles traitent des opérations

de prêts ou de placements.

b) Les investissements à l'étranger

Comme toute autre entreprise, les banques peuvent investir à l'étranger; ce qui entraîne des opérations de transferts de capitaux de et vers leurs filiales

B - LA REGLEMENTATION

- La réglementation locale

Chaque gouvernement, en fonction du niveau de la **réserve** de devises du pays et de la situation de la monnaie locale, décide de mettre en place une réglementation spécifique aux entrées et sorties de devises, à la détention d'**avoirs** en devises, aux conditions de négociation, de placements et d'emprunts en devises et aux investissements à l'**étranger**.

La réglementation s'applique à toutes les opérations initiées tant par les particuliers que par les entreprises et les banques.

L'application de la **réglementation** est sous la responsabilité de la Banque Centrale qui peut en confier une partie aux banques **elles-mêmes**.

2 - La **réglementation** du pays tiers

Dans ses relations commerciales avec les pays **tiers**, l'**entreprise doit tenir** compte de la réglementation applicable dans le pays de son partenaire commercial ; cette réglementation peut générer d'importants délais de paiements, voire des impossibilités de transfert non imputables au partenaire commercial.

3 - Les mesures réglementaires

Les banques centrales peuvent mettre en place diverses mesures. A titre d'exemple, on peut citer :

- **passage obligatoire** par la Banque Centrale pour les entrées et sorties de devises.
- importations soumises à l'obtention de licences,
- blocage de fonds en cas d'importation,
- interdiction de détention de devises,
- interdiction d'**emprunts** en devises,
- interdiction d'opérations **à terme** sur le **marché** de changes,
- obligation de fournir les justificatifs pour tous les règlements effectués,

Attention : Il ne faut pas **confondre** la réglementation des changes qui vise au contrôle des opérations sur devises par le gouvernement avec le dispositif **légal** qui interdit tout transfert en contradiction avec la loi (évasion fiscale, blanchiment d'argent...).

LA COMPTABILISATION DES OPERATIONS DE TRANSFERT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les *mécanismes* d'enregistrement comptable.
- Connaître le *rôle* des comptes de correspondants.

A - LES COMPTES DE CORRESPONDANTS

Pour maîtriser les flux **financiers** correspondant aux opérations de sa clientèle, une banque doit **ouvrir** avec des banques étrangères, dites «banques correspondantes» ou «**correspondants**» des comptes réciproques, c'est-à-dire que la banque du pays A doit ouvrir un compte dans une banque et dans la devise du pays B (compte nostro), tandis que la banque du pays B ouvrira un compte dans la banque et la devise du pays A (compte loro).

Couverture de comptes réciproques sera utilement complétée par l'**échange** d'adresses SWIFT permettant la transmission des messages de paiement.

Il n'est pas nécessaire, comptablement, d'avoir plusieurs comptes de correspondants par devises.

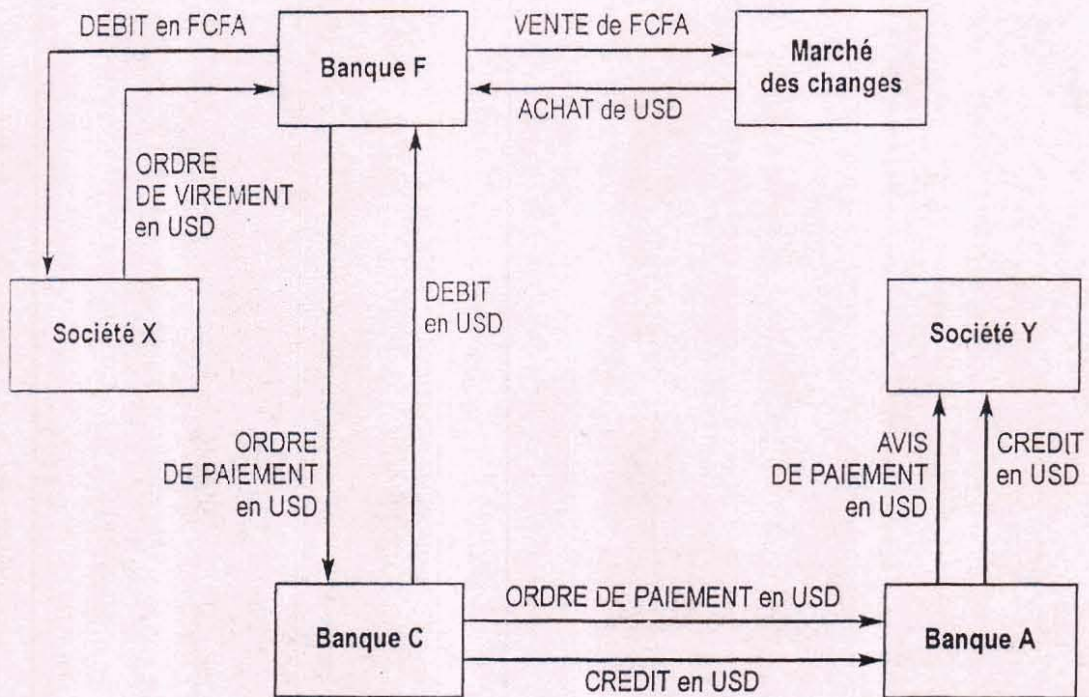
Les **banques correspondantes** définissent entre elles les conditions de tarification et réalisation d'opérations de prêts et emprunts ou de garanties pour pouvoir satisfaire les besoins de la clientèle.

B - LE RÈGLEMENT SCRIPTURAL D'UNE DETTE EN DEVISE

Quel que soit le moyen de paiement utilisé, le règlement d'un transfert se dénoue par des virements de compte à compte par l'intermédiaire des correspondants étrangers.

Exemple : La société africaine X qui doit 1 million de USD à la société américaine Y donne l'ordre à sa banque F d'effectuer le paiement à la société Y cliente de la banque A.

REGLEMENT D'UNE IMPORTATION AFRICAINE POUR 1 000 000 USD



SCHEMA COMPTABLE

<p style="text-align: center; margin: 0;">Société X</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 2px;">⊖ FCFA</td> <td style="width: 50%; padding: 2px;"></td> </tr> </table>	⊖ FCFA		<p style="text-align: center; margin: 0;">Banque F</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 2px;">⊖ Nostro C USD</td> <td style="width: 50%; padding: 2px;">⊖ X FCFA</td> </tr> </table>	⊖ Nostro C USD	⊖ X FCFA	<p style="text-align: center; margin: 0;">Banque C</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 2px;">⊖ Banque A USD</td> <td style="width: 50%; padding: 2px;">⊖ X USD</td> </tr> </table>	⊖ Banque A USD	⊖ X USD
⊖ FCFA								
⊖ Nostro C USD	⊖ X FCFA							
⊖ Banque A USD	⊖ X USD							
<p style="text-align: center; margin: 0;">Banque A</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 2px;">⊖ Y USD</td> <td style="width: 50%; padding: 2px;">⊖ Banque C USD</td> </tr> </table>	⊖ Y USD	⊖ Banque C USD	<p style="text-align: center; margin: 0;">Société Y</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 2px;"></td> <td style="width: 50%; padding: 2px;">⊖ USD</td> </tr> </table>		⊖ USD			
⊖ Y USD	⊖ Banque C USD							
	⊖ USD							

- ① La banque F débite le compte de X (achat de 1 million de USD) contre **FCFA**
- ② La banque F notifie a son correspondant américain, la **banque C** d'avoir a effectuer le **paiement** de 1 million USD.
- ③ La banque C débite le compte de la banque **F** sur ses livres de 1 million USD et crédite sur ses livres (ou ceux de la Banque Centrale) le compte de la banque A.
- ④ La banque **A** crédite **le** compte de la **société Y** de 1 million USD.

Comme vous le notez, la comptabilisation se fait dans la devise de règlement.

LES PLACEMENTS ET EMPRUNTS EN DEVISES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir rémunérer des avoirs *en* devises.
- Mesurer l'intérêt d'un endettement en devises.

Il est possible d'emprunter (ou de prêter) des devises sur le marché. Les taux d'intérêt pratiqués sur ce marché vont varier en fonction de la devise prêtée ou empruntée et de la durée de l'opération.

On trouvera ci-après un tableau reprenant les taux pratiqués sur certaines devises au 1^{er} février 2000.

Tableau de cotation au 01.02.2000

Marché des euro devises

	jour/jour	1 mois	3 mois	6 mois	1 an
Euro	3,22	3,29	3,47	3,69	4,04
Euro USD	5,74	5,90	6,08	6,31	6,74
Euro CHF	2,08	2,07	2,10	2,22	2,57
Euro JPY	0,08	0,10	0,14	0,18	0,23
Euro GBP	6,00	6,02	6,18	6,29	6,74

Euro devises : devise détenue par un non-résident du pays d'émission de la devise .

Exemple : un dollar US détenu par un non résident américain est un euro dollar

LE MARCHÉ DES CHANGES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir le *marché* des changes par ses opérateurs et ses *opérations*.

Identifier les différents *opérateurs* et leur *rôle*.

A - DEFINITION DU MARCHE DES CHANGES

Le marché des changes est représenté par l'ensemble des transactions sur devises (achats, ventes, prêts et emprunts) réalisées par des opérateurs autorisés.

Le marché des changes n'est pas physiquement localisé, même s'il est fait référence à des places financières dans les cotations officielles. Il s'agit alors simplement d'un enregistrement officiel et statistique à un moment donné des cours auxquels s'effectuent les opérations de change.

B - LES OPERATEURS

Trois principaux types d'opérateurs interviennent sur le marché des changes

1 - Les banques commerciales

Elles interviennent à diverses occasions

a) Pour le compte de leurs clients

À la demande de leurs clients, qui ont des besoins dans le cadre de leur activité commerciale ou financière, les banques vont opérer des transactions sur le marché.

À titre d'exemple, pour régler une importation de 1 000 000 USD, une entreprise les achètera sur le marché par l'intermédiaire de sa banque ; ce service sera pour la banque l'occasion de facturer des commissions.

b) Pour gérer leurs avoirs en devises

Pour rééquilibrer les flux de devises provenant des opérations de la clientèle et pour alimenter les comptes de correspondants, le service de trésorerie de la banque procédera à des achats et à des ventes de devises.

c) Pour générer des gains de change ou gérer leur trésorerie

Indépendamment de la relation à sa clientèle, la banque va chercher à améliorer son produit brut en optimisant la gestion de sa trésorerie globale (trésorerie en monnaie nationale et trésorerie en devises) et recherchant des gains de changes.

Ces opérations ont un caractère spéculatif qui rapproche les banques de la seconde catégorie d'opérateurs : les détenteurs de capitaux flottants..

2 - Les détenteurs de capitaux flottants!

On appelle capitaux flottants la masse de fonds dont disposent certaines sociétés multinationales, certains groupes d'assurances ou fonds de retraite et qui circulent sur le marché au gré des options prises par les directeurs financiers ayant pour mission de valoriser cette trésorerie.

Cette valorisation se fait soit par la réalisation de gains de change, soit par des placements de trésorerie.

Ces capitaux ne se fixent pas sur un actif économique, mais se contentent de circuler ; leurs montants dépassent très largement ceux qui circulent au titre des transactions économiques ; de ce fait, ce sont eux qui ont le plus fort impact sur les cours des devises

3 - Les banques centrales

Elles interviennent pour deux principales raisons.

a) Pour le compte de l'Etat

La Banque Centrale a pour mission de gérer les avoirs de l'état. soit au travers de placements des excédents soit au travers d'emprunts en cas d'insuffisance de liquidités.

b) Pour contrôler le cours des devises

La Banque Centrale s'efforce de maintenir le cours de la monnaie nationale au niveau le plus favorable pour les importations et les exportations ; dans ce but, et pour contrecarrer les opérations spéculatives, elle dispose, outre la réglementation, de deux moyens d'action :

1. Les interventions qui consistent pour la Banque Centrale à acheter la devise quand elle baisse et à la vendre quand elle monte ; cela suppose que la Banque Centrale dispose des réserves suffisantes. Les Banques Centrales mènent des actions concertées pour augmenter leurs capacités d'intervention

2. L'action **sur** les taux d'intérêt **qui consiste** à augmenter les feux pour favoriser la **demande** et donc **provoquer** une hausse des cours ou **baisser** les **taux** pour **obtenir** l'effet contraire. Cette action doit être entreprise en s'entourant de **sévères** précautions car elle a des **répercussions directes** sur le **coût des** crédits aux particuliers et aux **entreprises**

LES ACHATS ET LES VENTES DE DEVISES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les mécanismes des opérations au comptant et *à terme*.
- Différencier marché *officiel* et marché de *gré à gré*.

A - LES OPERATIONS AU COMPTANT

On parle d'opération au comptant lorsque l'achat (ou la vente) de devises est réalisée au cours du jour ; ainsi, une entreprise qui encaisâe 10 000 000 de yens en **paiement** d'une **exportation** vers le Japon, va céder ces devises contre sa propre monnaie dès réception.

1 - Le marché officiel

A la demande de l'entreprise, la banque peut appliquer le cours officiel du jour publié par la banque centrale, applicable entre les devises échangées. Sur les cotations officielles, apparaissent un cours acheteur et un cours vendeur qui représentent la position de la banque dans l'opération.

Ainsi la banque **achète** à une **entreprise** ses recettes d'exportation en devises.

Outre les écarts de cours, la banque fait rémunérer son **service** par une commission forfaitaire ou proportionnelle.

2 - Le marché de **gré à gré**

L'entreprise, acheteuse ou vendeuse de devises, peut chercher à obtenir par négociation le cours qui lui semblera le plus favorable ; elle peut ainsi mettre en compétition plusieurs banques.

La banque choisie bénéficiera du flux financier et prélèvera la commission de change ; le bénéfice de l'opération dépend de l'adossement réalisé par le cambiste.

Le marché de gré à gré convient essentiellement aux opérations de montants élevés,

B - LES OPERATIONS A TERME

On parle d'opérations à terme lorsque le cours de la transaction (achat ou vente) est fixé à un moment donné et applicable à une échéance future.

La banque appliquera à cette échéance le cours fixé tandis que l'entreprise est obligée de négocier les devises convenues.

1 - Utilité des opérations à terme

En fixant à l'avance le cours auquel sera réalisé son achat ou sa vente de devises à une échéance convenue, l'entreprise annule le risque de change. Le cours appliqué sera celui qui aura été fixé quel que soit le cours "comptant" au jour de l'opération ; cela signifie que l'entreprise peut avoir un manque à gagner si le cours "comptant" du jour de dénouement de l'opération lui est plus favorable.

2 - Aspects techniques

Lorsque l'entreprise donne un ordre d'achat ou de vente de devises à terme, la banque anticipe l'opération sur les marchés en réalisant une opération de trésorerie (prêt/emprunt).

Le résultat de cette opération est traduit dans le cours proposé à l'entreprise. On dit qu'il y a cotation en déport lorsque le cours à terme est inférieur au cours au comptant : cela favorise un importateur et pénalise un exportateur.

On dit qu'il y a cotation en report lorsque le cours à terme est supérieur au cours au comptant : cela favorise l'exportateur et pénalise l'importateur.

3 - Exemple chiffré

Rappel : la parité euro - franc CFA est fixée à : $1 \text{ €} = 655,957 \text{ FCFA}$.

La Société Africaine d'Import-export (SOCAFIMEX), négocie le 30 juin un contrat d'exportation vers les USA pour 100 000 USD, payable à 3 mois par virement SWIFT.

A cette date, le dollar est coté : $1 \text{ €} = 0,95 \text{ USD}$. La créance représente donc une contre-valeur de : $100\,000 \times 0,95 = 95\,000 \text{ €}$ soit 62 447 817 FCFA.

SOCAFIMEX court un risque de change en cas d'évolution défavorable du cours du dollar entre le 30 juin, date de conclusion du contrat et le 30 septembre, date de son dénouement.

Pour couvrir ce risque de change, SOCAFIMEX passe à sa banque, le 30 juin, un ordre de vente à terme de 100 000 USD à 3 mois.

Le 30 septembre, elle encaissera le paiement effectué par l'entreprise américaine, pourra ainsi livrer les 100 000 USD vendus à terme et touchera la contrepartie de cette vente.

A - LES PLACEMENT EN EURO DEVISES

Dans la mesure où la réglementation des changes le permet, une entreprise peut conserver les devises provenant d'un paiement reçu de l'étranger pour plusieurs motifs :

- attente d'affectation de ces devises à une opération de règlement international à effectuer prochainement et ainsi éviter les frais de change,
- pouvoir effectuer un placement à un taux plus rémunérateur que celui servi à la monnaie nationale de son propre pays (voir ci-avant le tableau des taux d'intérêts sur les euro devises),
- dans un but spéculatif car elle croit à une évolution à la hausse de cette devise.

Les devises peuvent être conservées sur un compte courant avec une rémunération au jour le jour, ou sur une durée déterminée. Le taux de rémunération est celui de l'euro devise sur la période concernée, moins la marge de la banque.

B - LES CREDITS EN EURO DEVISES

Pour financer ses besoins d'exploitation et ses besoins d'investissement, une entreprise peut souhaiter emprunter sur le marché des euro devises. Le taux appliqué sera celui de l'euro devise, plus la marge de la banque, sur la période d'emprunt. La marge inclut la rémunération du risque de non remboursement : il s'agit bien pour la banque d'une opération de prêt.

L'entreprise devra à l'échéance rembourser les devises empruntées : elle est donc en position de risque de change puisqu'elle devra les acheter au cours du jour de remboursement, toutefois, dans le cas de financement d'une exportation libellée en devises, la recette en devises sera affectée au remboursement de l'emprunt, ce qui annulera le risque de change.

LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les situations où l'entreprise est en risque de change.
 - Apprendre à couvrir le risque de change.
-

A - DEFINITION DU RISQUE DE CHANGE

Lors d'une opération commerciale, il existe un risque de change dès que sont réunies deux conditions :

- le contrat commercial prévoit un paiement à terme,
- le règlement doit s'effectuer en devises (monnaie autre que la monnaie nationale).

Le risque encouru provient d'une possible évolution défavorable du cours de la devise de règlement :

- hausse du cours de la devise pour un importateur qui devra payer plus cher les devises nécessaires au paiement,
- baisse du cours de la devise pour un exportateur qui, au moment du paiement négociera les devises reçues à un cours moins avantageux que celui de la facturation.

Notons que le risque peut se traduire pour l'entreprise par un gain en cas d'évolution favorable du cours de la devise de règlement :

- baisse du cours de la devise pour un importateur,
- hausse du cours de la devise pour un exportateur.

Il existe également un risque de change pour un certain nombre d'autres opérations telles que :

- placements en devises,
- remboursements d'emprunts en devises,
- capital immobilisé dans une filiale étrangère,
- dividendes à recevoir en devises,
- ...

B - LES TECHNIQUES DE COUVERTURE

Pour l'entreprise, la gestion du risque de change commence par le choix de la devise de facturation de ses exportations et importations ; la banque peut la conseiller à ce stade et ensuite lui proposer les solutions les plus adaptées.

Les banques proposent à leurs clients diverses techniques de couverture du risque de change. Ce sont notamment : l'ouverture de comptes en devises, l'avance en devises, le change à terme et les options de change.

1 - L'ouverture de comptes en devises

La banque peut proposer à son client de lui ouvrir un compte en devises alimenté par les recettes d'exportation. Le solde de ce compte pourra servir à effectuer un prochain règlement sans risque de change.

Cette solution permet même au client d'échapper aux frais de change, tant pour la négociation des sommes reçues que pour l'achat de devises destinées à effectuer les paiements.

Cette technique n'est possible que si la réglementation locale le permet.

2 - l'avance en devises

Le client peut avoir à régler une dette en devises alors qu'il est en attente d'un règlement en cette même devise.

Le banquier pourra lui consentir une avance en devises. La recette future permettra de rembourser cette avance. Le risque de change et les frais de change sur les deux opérations est supprimé.

Le client n'aura à supporter que les intérêts sur l'avance en devises, calculés sur le taux appliqué à cette devise pour la durée de l'avance (voir séquence 3).

3 - la technique du change à terme

Cette technique a été développée en séquence 2.

4 - les options de change

La technique du change à terme permet de se prémunir contre le risque d'évolution défavorable du cours d'une devise mais, en contrepartie, elle empêche de profiter d'une évolution favorable de ce même cours. Cet inconvénient peut être pallié par la technique des options de change :

- l'achat d'une option de vente de devises permet de supprimer le risque de change sur une créance en devises,
- l'achat d'une option d'achat de devises permet de supprimer le risque de change sur une dette en devises.

a) L'achat d'une option de vente de devises

Reprenons l'exemple de la société SOCAFIMEX (développé en séquence 2). En supposant qu'au 30 septembre, le cours du dollar s'établisse à $1 \text{ €} = 0.91 \text{ USD}$, la contre-valeur de 100 000 USD serait de :
 $100\,000 \div 0.91 = 109\,890.11 \text{ €} \times 655.957 = 72\,083\,187 \text{ FCFA}$.

Il aurait été plus intéressant pour SOCAFIMEX d'attendre le 30 septembre pour négocier ces 100 000 USD.

Il est possible de se réserver la possibilité de profiter d'une évolution favorable du cours du dollar tout en se préservant du risque de change.

SOCAFIMEX peut acheter une option de vente de 100 000 USD au cours de $1 \text{ €} = 0,95 \text{ USD}$ (appelé prix d'exercice), échéance 30 septembre. Le coût d'achat de cette option (appelé prime) est, par exemple de 1 400 € (918 340 FCFA). Cette somme, payée par l'acheteur d'option (SOCAFIMEX) est encaissée par le vendeur d'option qui s'engage à se porter contrepartie (à acheter les 100 000 USD au prix d'exercice) en cas de levée de l'option par SOCAFIMEX.

Supposons que, le 30 septembre, le cours du dollar ait évolué de façon défavorable et s'établisse à $1 \text{ €} = 1,02 \text{ USD}$.

SOCAFIMEX exercera son droit de vendre (lèvera l'option) et encaissera : $100\,000 \div 0,95 = 105\,263,16 \text{ €} \times 655,957 = 69\,048\,107 \text{ FCFA}$.

(Si elle avait vendu ces 100 000 USD au cours du jour, elle aurait encaissé : $100\,000 \div 1,02 = 98\,039,22 \text{ €} \times 655,957 = 64\,309\,513 \text{ FCFA}$).

Supposons, au contraire, que, le 30 septembre, le cours du dollar ait évolué de façon favorable et s'établisse à $1 \text{ €} = 0,91 \text{ USD}$, SOCAFIMEX n'exercera pas son droit de vendre (abandonnera l'option), vendra les 100 000 USD au comptant et encaissera :

$100\,000 \div 0,91 = 109\,890,11 \text{ €} \times 655,957 = 72\,083\,187 \text{ FCFA}$.

(Si elle avait levé l'option, elle aurait encaissé 69 048 107 FCFA).

Le coût de l'achat d'option restera dans tous les cas à la charge de SOCAFIMEX et peut s'analyser comme le coût d'une assurance souscrite pour se prémunir contre une évolution défavorable du cours de la devise.

b) L'achat d'une option d'achat de devises

Dans le cas d'une importation libellée en devises, l'importateur peut se prémunir contre une hausse de cours en achetant une option d'achat de devises. Le raisonnement est similaire (bien qu'inverse) à celui qui vient d'être développé.

Supposons que l'opération effectuée par la SOCAFIMEX le 30 juin ait été un achat de 100 000 USD de marchandises, paiement en dollars à effectuer le 30 septembre par virement SWIFT.

Au 30 juin, le cours du dollar s'établit à $1 \text{ €} = 0,95 \text{ USD}$. La dette représente donc une contre-valeur de : $100\,000 \div 0,95 = 105\,263,16 \text{ €}$ soit 69 048 107 FCFA.

SOCAFIMEX peut acheter une option d'achat de 100 000 USD au cours de $1 \text{ €} = 0,95 \text{ USD}$ (appelé prix d'exercice), échéance 30 septembre. Le coût d'achat de cette option (appelé prime) est, par exemple de 1 300 € (852 744 FCFA). Cette somme, payée par l'acheteur d'option (SOCAFIMEX) est encaissée par le vendeur d'option qui s'engage à se porter contrepartie (à vendre les 100 000 USD au prix d'exercice) en cas de levée

de l'option par SOCAFIMEX.

Supposons que, le 30 septembre, le cours du dollar ait évolué de façon défavorable et s'établisse à 1 € = 0,89 USD.

SOCAFIMEX exercera son droit d'acheter (lèvera l'option) et paiera :

$$100\ 000 \div 0,95 = 105\ 263,16 \text{ €} \times 655,957 = 69\ 048\ 107 \text{ FCFA.}$$

(Si elle avait acheté ces 100 000 USD au cours du jour, elle aurait payé :

$$100\ 000 \div 0,89 = 112\ 359,55 \text{ €} \times 655,957 = 73\ 703\ 033 \text{ FCFA}).$$

Supposons, au contraire, que, le 30 septembre, le cours du dollar ait évolué de façon favorable et s'établisse à 1 € = 1,01 USD, SOCAFIMEX n'exercera pas son droit de vendre (abandonnera l'option), achètera les 100 000 USD au comptant et paiera :

$$100\ 000 \div 1,01 = 99\ 009,90 \text{ €} \times 655,957 = 64\ 946\ 237 \text{ FCFA.}$$

(Si elle avait levé l'option, elle aurait payé = 69 048 107 FCFA).

Le coût de l'achat d'option restera dans tous les cas à la charge de SOCAFIMEX et peut s'analyser comme le coût d'une assurance souscrite pour se prémunir contre une évolution défavorable du cours de la devise.

LE FINANCEMENT DE LA PROSPECTION DE MARCHÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir les besoins des entreprises.
- Appréhender les techniques de financement.
- Mesurer les risques.

A - LES BESOINS DES ENTREPRISES

Le développement d'une entreprise passe souvent par l'exportation vers un (ou plusieurs) marchés étrangers, voire par une implantation sur ces marchés si l'entreprise y était déjà présente.

Cette implantation nécessite l'engagement d'importantes dépenses pour lesquelles le retour sur investissement ne se produira qu'après une période assez longue (généralement 3 ou 5 ans).

Les dépenses à engager peuvent être de natures diverses :

- étude de marché,
- salaire du personnel export (encadrement et personnel),
- frais de déplacement,
- frais d'adaptation de produits au marché,
- frais de mise aux normes,
- participation à des salons,
- documentation,
- publicité,
- etc...

L'entreprise doit chiffrer ces investissements aussi précisément que possible en établissant un budget global du projet.

B - LES REPONSES DES BANQUES

Les crédits de financement de prospection de marché sont particulièrement risqués eu égard à l'incertitude du retour sur investissement.

Il serait fortement souhaitable que l'entreprise ait la possibilité d'autofinancer ces investissements en ayant un niveau de fonds propres suffisant. En cas d'insuffisance, le recours à une augmentation de capital peut être la solution.

Le banquier peut toutefois pallier l'insuffisance d'autofinancement en mettant en place un crédit (par caisse ou amortissable).

Ces crédits finançant un investissement immatériel sur lequel une prise de garantie réelle est impossible, le banquier se montrera particulièrement vigilant lors de l'étude de ce genre de dossier.

L'intervention de banques peut toutefois être facilitée si les pouvoirs publics, dans une volonté de favoriser les exportations interviennent sous forme de subventions, d'aide à la prospection, d'avantages fiscaux, d'apport de garanties, etc...

LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les besoins des entreprises.
- Appréhender les techniques de financement.
- Mesurer les risques.

A - LES BESOINS DES ENTREPRISES

1 - L'objet

Pour développer durablement son activité sur un marché étranger ou sur une zone, l'entreprise peut décider de procéder à une implantation physique sur ce marché. Cette implantation peut être industrielle, c'est-à-dire qu'il y aura mise en place d'un outil de fabrication et distribution à partir de ce site, ou simplement commerciale, c'est-à-dire qu'il y aura mise en place d'une structure commerciale ayant vocation de vendre la production réalisée dans le pays d'origine.

2 - Le mode d'implantation

L'investissement peut se réaliser selon trois modes différents :

- création directe d'une structure,
- rachat d'une société existante,
- création d'une "joint venture" * avec une société locale.

3 - Les besoins financiers

Les besoins, qui varient selon l'objet et le mode d'implantation, sont regroupés dans un tableau global qui comprend selon les cas :

- frais d'installation (juridiques, fiscaux, administratifs),
- investissements immobiliers,
- investissements en matériel :
 - production,
 - roulant,
 - informatique,

- coût de rachat d'une entreprise (total ou partiel),
- besoins en fond de roulement.

S'agissant d'un projet durable, les besoins doivent être évalués sur 2 à 3 ans.

B - LES REPONSES DES BANQUES

Le financement de projet d'implantation peut se faire à quatre niveaux différents :

1 - Financement par les fonds propres

L'entreprise va doter sa filiale d'un niveau de fonds propres nécessaire à son indépendance et à son développement.

Les fonds propres viendront des réserves existantes ou seront recherchés auprès des actionnaires par augmentation de capital.

Les banques peuvent alors intervenir sous forme de capital-risque si le projet leur semble porteur de valorisation de l'entreprise.

2 - Financement par les subventions

En raison de leur caractère durable et porteur de développement et d'emploi, les investissements à l'étranger sont souvent aidés par des subventions.

Les Pouvoirs Publics du pays d'origine peuvent accorder des subventions directes, des prêts à taux zéro, ou des avantages fiscaux.

Le pays d'accueil fera souvent bénéficier l'entreprise d'avantages sur les impôts, les taxes, les prix des terrains, les cotisations salariales, etc...

3 - Financement par les banques

Les banques pourront intervenir sous des formes très classiques de distribution du crédit :

- crédit à moyen ou long terme pour l'immobilier,
- crédit à moyen terme pour les matériels,
- crédit à court terme pour les besoins d'exploitation.

L'analyse se fera sur le compte de résultat prévisionnel de la filiale et sur le plan global de financement.

Les prêts peuvent être accordés par les banques du pays d'accueil, mais toujours avec la garantie de la maison-mère.

4 - La capacité d'autofinancement

La rentabilité d'exploitation devra permettre de rembourser les crédits mis en place et de renforcer les fonds propres par mise en réserves des résultats.

Le compte de résultat prévisionnel est donc un élément fondamental de l'équilibre financier du projet.

LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les besoins des entreprises.
- Appréhender les techniques de financement.
- Mesurer les risques.

A - LES BESOINS DES ENTREPRISES

Pour pouvoir vendre ses marchandises ou ses prestations à l'étranger, l'entreprise doit souvent consentir des délais de paiement à l'acheteur.

Ces délais varient selon qu'il s'agit de vente de biens de consommation (1 mois à 18 mois) ou de biens d'équipement lourds (2 ans à 7 ou 10ans).

Ces délais représentent une immobilisation de capitaux qui peut être financée par des crédits bancaires.

B - LES REPONSES DES BANQUES

1 - La vente de biens de consommation

Prenons l'exemple d'une société d'exploitation forestière africaine ayant conclu un contrat d'exportation de bois avec une société tunisienne. Le montant du marché s'élève à 500 000 €, payables 90 jours après expédition des marchandises, par remise documentaire.

La société africaine pourra demander à sa banque une avance sur recettes remboursable au paiement des marchandises.

La banque court le risque d'un éventuel défaut de paiement de la société importatrice entraînant pour la société africaine l'impossibilité de rembourser l'avance.

Le risque pouvant naître tant de la société exportatrice que de l'importateur étranger, l'analyse du risque s'effectue aussi bien au niveau de la solvabilité du client que de la qualité de la créance de celui-ci.

Ce type de financement peut s'effectuer en monnaie locale (mobilisation de créance née sur l'étranger) ou en devises (avance de devises à l'exportation).

2 - La vente de biens d'équipements

Pour favoriser l'exportation de biens d'équipements lourds, les banques peuvent consentir des prêts à Moyen terme directement à l'acheteur étranger. L'analyse du risque s'effectue tant au niveau de l'importateur du bien d'équipement (analyse de risque classique) que du risque pays (risque politique d'impossibilité ou d'interdiction de transfert...).

Pour consentir de tels crédits, la banque de l'exportateur s'appuiera sur les garanties offertes par la banque de l'acheteur et sur les garanties publiques ou privées de compagnies d'assurances.

LE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les besoins des entreprises.
- Appréhender les techniques de financement.
- Mesurer les risques.

A - LES BESOINS DES ENTREPRISES

L'approvisionnement auprès de l'étranger génère des besoins de financement identiques à ceux induits par un approvisionnement national.

Les besoins nés d'une acquisition d'immobilisation devront donc être satisfaits par un financement à moyen ou long terme tandis que les achats de marchandises, matières premières et autres approvisionnements trouveront leur solution dans un financement des besoins d'exploitation.

B - LES REPONSES DES BANQUES

Le financement des biens d'équipement acquis à l'étranger peut donner lieu à octroi :

- de crédit à moyen ou long terme amortissable classique,
- de crédit bail

Les achats de marchandises, de matières premières et autres approvisionnement sont l'occasion de mettre en place un crédit d'exploitation (découvert, crédit de trésorerie...) en franc CFA ou en devise.

La spécificité de ces crédits se situe au niveau des garanties à mettre en place pour permettre à l'entreprise importatrice de bénéficier de la confiance de son fournisseur. Le crédit documentaire (étudié Module 1, séquence 4) constitue une excellente réponse à ce besoin de garantie.

LES SIGLES MONÉTAIRES INTERNATIONAUX

L'ISO (International Organization for Standardization), organisme international de standardisation, a normalisé les sigles monétaires internationaux au moyen d'un code alphabétique à 3 caractères :

- les deux premiers servant à identifier le pays,
- le troisième indiquant l'unité monétaire.

le tableau ci-dessous donne les sigles monétaires de quelques devises.

	Monnaie	Sigle
Zone euro	Franc CFA	XAF
	Franc français	FRF
	Deutsche Mark	DEM
	Escudo portugais	PTE
	Florin néerlandais	NLG
	Franc belge	BEF
	Franc luxembourgeois	LUF
	Lire italienne	ITL
	Markka finlandais	FIM
	Peseta	ESP
	Punt irlandaise	IEP
	Schilling autrichien	ATS
Hors zone euro	Couronne danoise	DKK
	Couronne norvégienne	NOK
	Couronne suédoise	SEK
	Dollar australien	AUD
	Dollar canadien	CAD
	Dollar des Etats Unis	USD
	Dollar de Honk Kong	HKD
	Franc suisse	CHF
	Livre israélienne	ILP
	Livre Sterling	GBP
	Riyal saoudien	SAR
	Yen japonais	JPY

**ASPECTS JURIDIQUES
DU CONTRAT DE
COMMERCE
INTERNATIONAL**

3. LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE DE MARCHANDISES

3.1. L'HARMONISATION DES RÈGLES DE LA VENTE INTERNATIONALE

Les travaux entrepris pour harmoniser le droit de la vente internationale ont abouti en 1964 à l'approbation des deux conventions portant respectivement "Loi uniforme sur la vente internationale de biens mobiliers corporels" (LUVI) et "Loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationaux de biens mobiliers corporels" (LUFC).

Ces deux traités n'ont pas reçu un accueil très favorable, de nombreux pays comme les États-Unis d'Amérique, les pays Socialistes, les pays du tiers-monde avaient clairement indiqué qu'ils n'entendaient pas les ratifier, estimant qu'ils ne rapprochaient pas suffisamment les dispositions juridiques nationales.

Aux termes de travaux qui ont duré une dizaine d'années, un nouveau projet de convention, mis au point par la Commission du droit du commerce international, (CNUDCI) a été définitivement approuvé par la conférence diplomatique tenue à Vienne, qui du 11 mars au 30 avril 1980, a rassemblé soixante-deux États.

1. LA CONVENTION DE VIENNE

Ratifiée par la France le 22 décembre 1987, la convention de Vienne s'applique à notre pays depuis le 1^{er} janvier 1988.

Ratifiée ou approuvée par plus de 30 pays (dont les États-Unis, la Chine, l'Italie, l'Allemagne), cette convention devrait connaître un grand succès si l'on tient compte du nombre élevé d'intentions de ratification de pays situés sur tous les continents ; en effet, elle permet d'assurer aux échanges commerciaux une réglementation moderne, adaptée aux exigences effectives de la pratique commerciale.

a - Les apports de la convention

La convention de Vienne constitue un instrument majeur du droit relatif au commerce international pour plusieurs raisons :

- elle concerne le contrat de vente et s'applique donc directement aux échanges internationaux ;
- elle a un caractère universel puisqu'elle a été élaborée sous l'égide des Nations-Unies ;
- elle a adopté une méthode spécifique pour unifier le droit relatif au commerce international. Habituellement, les parties choisissaient ou donnaient les éléments permettant de rattacher le contrat à un système juridique pour limiter les conflits de lois (convention de La Haye du 15 juin 1955) alors que la convention de Vienne détermine des règles uniformes toutes les fois qu'il y a vente internationale de marchandises ;
- elle est constituée de règles puisées dans les différentes législations nationales avec le souci du compromis, elle constitue "l'amorce d'un petit code de bon usage entre acheteurs et vendeurs pour une meilleure pratique du commerce international".

b - Les champs d'application de la convention de Vienne

• La convention ne s'applique qu'aux ventes internationales de marchandises

Sont exclues du champ d'application les ventes :

- "de marchandises réalisées pour un usage personnel, familial ou domestique de l'acheteur..." ;
- aux enchères ;
- sur saisie ou de quelque autre manière par l'autorité de justice ;
- de valeurs mobilières, effets de commerce et monnaies ;
- de navire, bateaux aéroglosses et aéronefs ;
- d'électricité (article 2 de la convention).

Sont également exclus de l'application de la convention, les "contrats dont la part prépondérante de l'obligation de la partie qui fournit les marchandises consiste en une fourniture de main-d'œuvre ou d'autres services" (article 3).

• La convention ne s'applique que dans les circonstances suivantes :

- aux ventes quand l'État de l'une des deux parties a ratifié la convention ;
- aux ventes quand les juges ou les arbitres retiennent le droit d'un État contractant signataire, en application des règles du droit international privé (cas de l'absence de désignation du droit dans le contrat) ;
- aux contractants de pays non signataires quand ils y font expressément référence.

• La convention ne régit pas toutes les questions de la vente internationale

La convention régleme exclusivement les problèmes concernant la formation du contrat de vente (articles 14 à 24) et les droits et obligations que le contrat fait naître entre le vendeur et l'acheteur (articles 31 à 84).

En revanche, ses dispositions ne concernent pas les règles de validité du contrat (dispositions relatives à la capacité par exemple), les effets que le contrat peut avoir sur la propriété des marchandises vendues et "la responsabilité du vendeur pour décès ou lésion corporelle causés à quiconque par les marchandises" (article 5).

c - Les principales caractéristiques de la convention de Vienne

- La souplesse : la convention est supplétive de la volonté des parties, c'est-à-dire que acheteurs et vendeurs peuvent écarter totalement son application ou exclure certaines de ses dispositions pour choisir un autre système juridique.

La convention de Vienne devient la règle de la vente internationale conclue par une entreprise française dès lors que son application n'a pas été écartée expressément.

Pour la ratification, cette liberté est également laissée à chaque État, qui peut, sur la base d'une clause finale, déclarer ne pas vouloir introduire dans son ordre juridique interne certaines dispositions de la convention.

- Le pragmatisme : afin de faciliter la compréhension du texte, les rédacteurs ont évité l'usage de termes et concepts juridiques propres à certains pays, pour utiliser des expressions suffisamment neutres et novatrices.

EXEMPLE

- La convention ne retient pas le concept de "délivrance", qui est l'obligation imposée au vendeur, de remettre le bien vendu à la disposition de l'acheteur ;
- La force majeure, concept typiquement français, a également été écartée et les rédacteurs ont préféré utiliser une définition plus analytique des causes d'exonération de la responsabilité contractuelle.
- Un caractère profondément international : en effet ce corps autonome de règles peut être interprété par les arbitres internationaux, les opérateurs du commerce international et les juges nationaux.

d - Le choix de l'application de la convention de Vienne

La convention de Vienne s'applique, sauf stipulation contraire des parties, qui peuvent exclure totalement ou écarter seulement certaines de ses dispositions. Toute entreprise française qui se livre à des opérations d'exportation et d'importation doit se demander s'il convient d'écarter les dispositions de la convention de Vienne.

Son application permet de choisir un droit neutre, c'est-à-dire une réglementation qui n'est ni celle du vendeur, ni celle de l'acheteur. Cet avantage est primordial. La convention permet aussi de limiter la garantie que le vendeur accorde contractuellement puisqu'elle édicte des règles plus équilibrées, moins protectrices de l'acheteur que la loi française.

CONSEIL

Un choix fait à bon escient nécessite l'étude comparative des différents systèmes juridiques applicables, la connaissance des dispositions de la convention de Vienne et la prise en compte des particularités de l'opération commerciale envisagée.

3.1.2. LES AUTRES ÉLÉMENTS D'UNIFICATION

Le mouvement d'unification du droit de la vente internationale avait conduit à l'élaboration d'autres règles acceptées par tous les opérateurs.

a - Les incoterms

Le transport des marchandises pose un problème fondamental : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ?

Les incoterms qui définissent en la matière les diverses obligations du vendeur et de l'acheteur répondent à ces questions et évitent les incertitudes nées d'"interprétations différentes de ces termes d'un pays à un autre" (Incoterms CCI 2000).

Les "règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux" (incoterms) ne constituent pas une réglementation figée puisqu'elles sont aménagées périodiquement pour tenir compte des changements constatés dans les techniques de transport et des développements intervenus dans les échanges des données informatisées (EDI).

16 à **25** Cf. fiches techniques • Incoterms 2000

b - Les techniques de paiement

La remise documentaire (contre-documents) mais surtout le crédit documentaire constituent des techniques de paiement largement utilisées pour rassurer les parties aux contrats de vente internationale.

Le mécanisme du Crédoc repose sur des règles précises. Les règles et usances uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires, publiées par la Chambre de commerce internationale ont un caractère universel. Le contentieux est peu important car les tribunaux ont consacré l'autonomie du crédit documentaire par rapport aux contrats de base dès lors qu'il présente un caractère irrévocable (cf. module 12, *Le paiement des opérations internationales*).

c - Les transports internationaux

Le contrat de transport est un contrat accessoire à la vente. En effet, le bien objet de la transaction doit être acheminé à son destinataire. Pour simplifier une opération et éviter la délicate question du droit applicable, des conventions internationales portant loi uniforme ont été élaborées et adoptées par un grand nombre de pays.

Il s'agit de :

- la convention de Bruxelles pour le transport maritime,
- la convention de Varsovie pour le transport aérien,
- la convention de Genève pour le transport routier,
- la convention de Berne pour le transport ferroviaire.

3.2. LA PRÉPARATION DE L'ACCORD

Exporter est une opération qui demande une préparation minutieuse, rigoureuse et le respect de certaines règles essentielles en raison des nombreuses spécificités que présente tout marché étranger.

Élaborer une offre attrayante et précise est un élément clé du processus de vente. Qu'elle soit faite à l'initiative du vendeur, ou en réponse à la demande d'un client étranger, elle constitue le premier engagement de l'entreprise à fournir un produit ou une prestation dans le cadre de conditions définies.

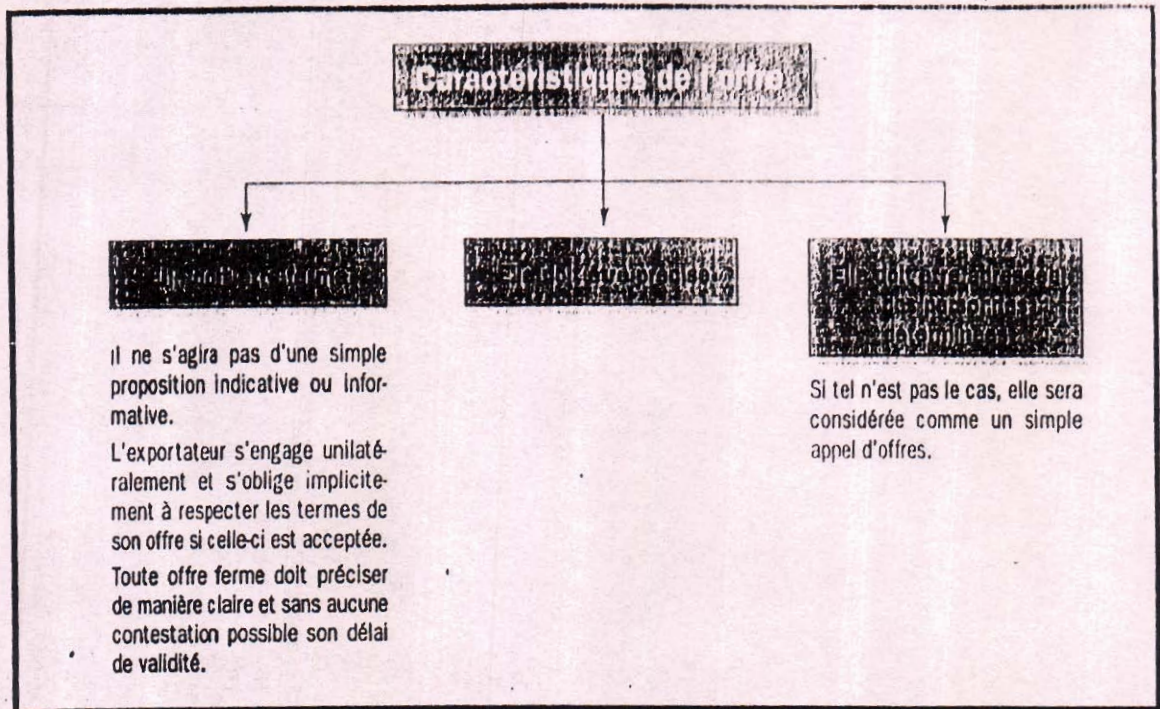
Les conditions générales de vente, notamment à l'exportation, doivent être minutieusement élaborées. Il est important de connaître les principales dispositions à faire figurer.

3.2.1. L'OFFRE COMMERCIALE

a - Une offre attrayante et précise

La remise d'une offre commerciale à un client étranger est un moment clef. Elle s'appuie sur un document écrit qui engage sérieusement et totalement l'entreprise. À l'origine de toute convention, il y a une offre qui manifeste clairement la volonté de contracter. « L'offre, manifestation de volonté unilatérale, doit être suffisamment précise, ferme et dépourvue d'équivoque pour que l'acceptation de son destinataire suffise à former le contrat »⁽¹⁾.

Les qualités générales de toute offre commerciale sont soulignées dans le tableau suivant :



Source : « Le Commerce international » (Collection Plein Pot MÉMO) Les Éditions Foucher.

C'est le droit retenu qui prévoit la forme et les éléments essentiels de l'offre commerciale, les conditions de leur validité, mais les usages locaux ou internationaux jouent un rôle non négligeable dans leur détermination. La proposition commerciale doit être préparée avec soin, prendre en compte les attentes, la mentalité du client potentiel ; sa bonne adaptation facilitera la négociation et la conclusion d'un premier accord, prélude à un ultérieur et fructueux courant d'affaires.

EXEMPLE

L'offre à un client suisse doit indiquer les caractéristiques du produit, fixer les prix de préférence, rendu frontière, et en francs suisses.

Il convient de prévoir des conditions analogues à celles des fabricants locaux, les paiements s'effectuent après réception de la marchandise.

3% d'escompte pour règlement dans les 10 jours, 2% d'escompte si paiement à 30 jours pour certaines catégories de produits.

La lettre de change est exclue pour le règlement avec l'étranger car elle est perçue comme un manque de confiance.

Les délais de livraison doivent être indiqués et rigoureusement respectés.

La clause de réserve de propriété est fréquente mais elle doit être mentionnée par écrit avant la livraison.

b - La facture pro-forma, support normal de l'offre commerciale

La facture *pro-forma* formalise la proposition du vendeur et permet à l'acheteur éventuel de connaître le montant, les modalités de la commande.

La *pro-forma* est également utilisée par l'acheteur pour solliciter des autorisations comme la licence d'importation, l'ouverture d'un crédit documentaire lorsque cette technique de paiement est imposée par le vendeur.

Ce type de document reprend tous les éléments qui figureront dans la facture commerciale : spécifications relatives au produit, au prix, aux modalités de livraison, aux conditions de paiement...

CONSEIL

- Utiliser le code international des monnaies pour ne pas s'exposer à des contentieux inutiles et coûteux.
- Éviter les expressions ou termes ambigus : le mot livraison peut désigner pour le vendeur la date à laquelle il expédiera la marchandise et pour l'acheteur la date à laquelle il la recevra.
- Dans une vente « à l'arrivée », il est préférable de ne pas indiquer le détail du fret si le délai qui sépare l'offre de l'expédition de la marchandise est long.

3.2.2. LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EXPORT

Exporter, ce n'est pas seulement livrer une marchandise, exécuter une prestation en pays étranger, c'est avant tout concevoir, proposer, négocier et conclure un contrat.

Il est particulièrement recommandé de définir à l'avance les rapports juridiques entre l'exportateur et son client potentiel.

Le principe de la liberté contractuelle permet aux partenaires de choisir les conditions qui régiront leurs rapports commerciaux grâce à des conditions générales de vente.

Ces dernières représentent l'« ensemble des stipulations qui constituent l'offre émise par un vendeur professionnel à destination des acquéreurs probables de ses produits » (Source : Lamy Commercial).

Les conditions générales de vente ne font, en tant que telles, l'objet d'aucune réglementation spécifique et s'analysent comme une offre faite à une personne indéterminée à laquelle il manque une acceptation pour que la vente soit définitivement et valablement conclue.

Elles permettent de définir à l'avance le cadre juridique applicable à chaque commande, ce qui évite d'avoir à élaborer des dispositions contractuelles pour chaque affaire.

a - Les principes d'une bonne rédaction

Chaque exportateur doit rédiger des conditions générales qui lui sont propres. Quelques précautions sont à prendre pour une mise en œuvre efficace des conditions de vente export.

Éviter les clauses excessives ou « abusives »

Il faut éviter les conditions générales de ventes export rédigées en deux parties : les droits du vendeur d'une part, les obligations de l'acheteur d'autre part. De bonnes relations commerciales exigent plus de mesure, plus d'équilibre. De nombreuses législations nationales interdisent « les clauses abusives » qui priveraient le client de toute garantie ou de recours en responsabilité.

Aller à l'essentiel

Les conditions générales doivent contenir les dispositions importantes, à l'exclusion de tout « juridisme » inutile. Les clauses les plus importantes sont relatives :

- au prix
- aux conditions de paiement (délai, modalités...)
- à l'étendue de la responsabilité du fournisseur (délais, garanties, exclusions...)
- aux modalités de règlement des litiges.

EXEMPLE

En Allemagne, les conditions générales de vente ne sont opposables au partenaire commercial que si l'entreprise française peut prouver que le client potentiel allemand connaissait bien notre langue (preuve bien évidemment difficile à apporter).

Le contenu des conditions générales est laissé à l'entière liberté des parties, mais les tribunaux peuvent rejeter l'application de clauses abusives ; c'est par exemple, le cas des juges français qui peuvent les écarter pour des raisons d'ordre et de sécurité publics.

3.3. LA CONCLUSION DE L'ACCORD

Le principe le plus élémentaire de la formation d'un contrat est que l'on ne peut être engagé sans l'avoir voulu. L'acceptation est précédée d'une offre ferme de contracter, adressée à des personnes déterminées car dans le cas contraire, c'est une simple proposition.

Le destinataire de l'offre doit exprimer de manière non équivoque son acceptation quel que soit le support matériel de la convention. Tel est le mécanisme général du contrat.

La formation du contrat international ne trouve pas de solution par référence aux usages, pratiques professionnelles et contrats types car les règles édictées ne sont applicables et efficaces que si le contrat a été définitivement conclu.

Il convient donc, en la matière, de se référer aux règles nationales concernant l'accord des volontés.

3.1. LA FORMATION DU CONTRAT

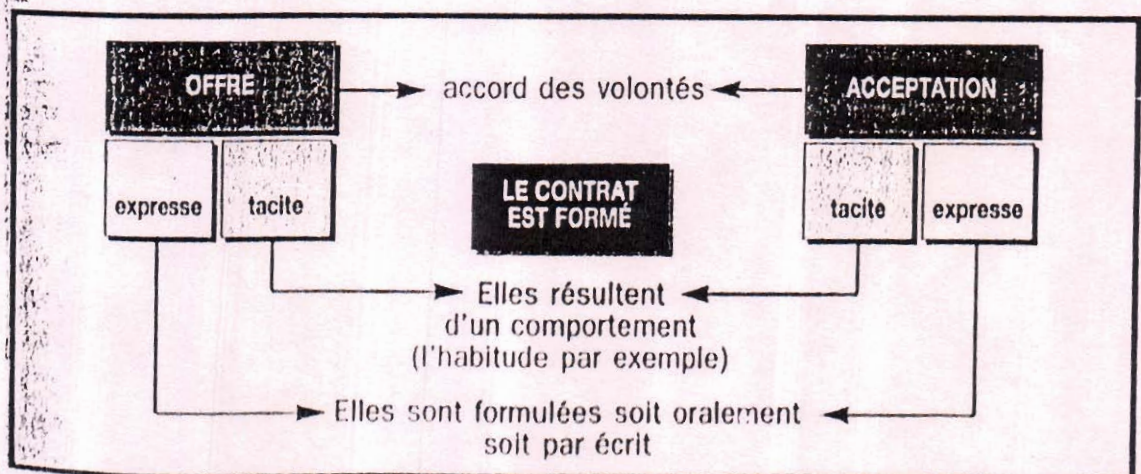
Parmi les conditions de fond auxquelles un contrat doit satisfaire pour être légalement formé, il faut s'intéresser plus particulièrement à l'acceptation.

a - Le droit français

L'acceptation, acte par lequel le destinataire d'une offre déclare contracter, exige selon le droit français une manifestation expresse de volonté qui prend par exemple la forme d'un bon de commande.

L'acceptation tacite ne peut être admise que lorsque les contractants sont des professionnels en relations d'affaires suivies.

Le mécanisme de formation du contrat commercial, en droit français, peut être schématisé ainsi :



CONSEILS

En raison de l'éloignement géographique des contractants (contrats négociés et conclus par l'échange de correspondances), de la diversité des systèmes juridiques, il n'est pas toujours aisé de déterminer si le contrat a été effectivement conclu et selon quelles conditions.

Le vendeur prudent, bien informé, désireux d'éviter toute équivoque, a intérêt à insérer la clause suivante dans ses conditions générales de vente ; "Le contrat de vente ne sera réputé conclu que lorsque nous aurons pu prendre connaissance de l'acceptation de l'acheteur, ce que nous notifierons par une lettre en accusant réception".

Cette clause permet au vendeur de conserver la maîtrise de la formation du contrat de vente.

La rédaction d'un contrat spécifique dûment signé par les deux parties évite les difficultés, mais cette solution coûteuse et lourde ne peut être réservée qu'aux opérations relativement complexes.

3.4. LA FORMALISATION DE L'ACCORD

Ce qui est primordial en matière juridique, ce ne sont ni les débats, ni les négociations, mais le contenu de l'accord ; l'écrit est très souhaitable, mais il convient aussi de prendre en compte les mentalités.

EXEMPLE

Les Néerlandais, pragmatiques, soucieux d'agir de façon pratique et organisée, rejettent le formalisme et se contentent souvent d'accords verbaux.

Les entreprises ont les choix suivants :

- l'acheteur donne son accord grâce à un bon de commande transmis au fournisseur par courrier, télécopie ou téléphone ; dans ce dernier cas, une confirmation écrite est nécessaire pour établir avec précision le contenu de l'accord verbal.
- L'entreprise utilise les contrats types, c'est-à-dire des contrats pré-établis par une organisation professionnelle ou un organisme international. De tels contrats, qui ont connu un bel essor pour les opérations du commerce courant sont pratiques, mais ils ont l'inconvénient de n'être pas négociables le plus souvent, car les signataires sont peu désireux de s'interroger sur le contenu détaillé des dispositions qu'ils acceptent en l'état.

CONSEIL

Les contrats types doivent être conçus comme des guides par les exportateurs : ils leur enseignent les réflexes permettant d'éviter des déconvenues ultérieures. Le contrat "sur mesure", entièrement rédigé, constitue la solution de luxe.

Le droit n'est à cet égard qu'un moyen et non une fin. Le formalisme ne doit être utilisé que s'il est protecteur sans être réducteur de la capacité d'exportation.

3.4.1. L'ÉCRIT ET SES AVANTAGES

L'utilité de la rédaction d'un contrat n'est pas toujours reconnue par les exportateurs. Il est vrai, en effet, que la formalisation de l'accord est source de lenteur, de coûts supplémentaires, et peut être inutile quand le contrat est simple et exécuté par des partenaires loyaux et de bonne foi.

Pourtant, en toutes circonstances, l'écrit offre des avantages en cas de difficultés : en effet, c'est le plus souvent l'acheteur qui tirera parti de l'imprécision ou d'un "vide juridique" si une contestation survient.

L'écrit présente des avantages considérables pour l'exécution sans heurts de l'opération envisagée :

- le contrat constitue la loi des parties selon les termes du Code civil. Il est donc nécessaire de connaître avec précision les obligations souscrites,
- si un contrat naît de la rencontre des consentements, encore faut-il pouvoir apporter la preuve que les volontés se sont rencontrées,
- l'expérience prouve que le simple fait de prendre un crayon et un papier oblige le rédacteur à préciser sa pensée. Les risques et les difficultés seront mieux estimés,
- un contrat bien rédigé permet souvent de régler à l'amiable les difficultés qui peuvent survenir au cours de l'exécution. Les solutions contentieuses sont ainsi évitées.

3.4.2. LES PRINCIPALES DISPOSITIONS CONTRACTUELLES

En commerce international, il est nécessaire que chaque partie sache ce qu'elle peut exiger de l'autre et quels sont les droits et les obligations réciproques des contractants. L'élaboration d'un contrat revêt donc une importance particulière car sans accord formalisé, les parties sont juridiquement mal protégées.

a - La vente de biens courants

Les principaux points à prendre en considération sont nombreux et chaque opération constitue un cas particulier. Il convient d'attirer l'attention sur les aspects les plus essentiels.

b - La vente en consignation

Une marchandise est en consignation lorsqu'elle est déposée auprès d'un agent afin d'être vendue par ce dernier pour le compte de l'exportateur en suivant ses instructions (prix imposé ou vente au mieux) moyennant une rémunération convenue sur le prix de vente.

Les parties ont toujours intérêt à régler dans les détails toutes les questions relatives aux marchandises en consignation; le consignateur devra :

- s'assurer de la mise en dépôt par une facture *pro forma* adressée à la société consignataire ;
- préciser les conditions de la conservation du stock : obligation de le gérer en "bon père de famille", de l'assurer ;
- indiquer qui supporte les frais de dépôt et de conservation du stock ;
- se reconnaître le droit de vérifier la composition des stocks constitués, être tenu informé de leur rotation ;
- fixer les conditions de ventes des marchandises consignées : prix, mais également conditions de facturation par la société commerciale pour le compte du fabricant ;
- déterminer le mode de versement du montant des ventes au producteur et sa périodicité ;
- stipuler les modalités de réapprovisionnement du stock ;
- insérer les clauses nécessaires pour que le fabricant conserve la propriété des biens jusqu'au jour de la vente ;
- contraindre le consignataire à prendre toutes les mesures nécessaires à la conservation du droit de propriété du producteur (isoler les marchandises consignées des autres se trouvant dans les magasins du consignataire) ;
- interdire la mise en gage des marchandises en consignation.

Les Incoterms

International Commercial Terms

1 - Généralités

Ce sont des termes contractuels normalisés qui permettent aux parties de se référer à un jeu de règles préétablies, pouvant être intégré dans leur contrat.

De toute évidence, il importe de savoir, avant de signer le contrat, ce que veulent dire ces conditions générales types. Les Incoterms font partie de cette catégorie spéciale de conditions générales types qu'on nomme termes commerciaux. La précédente édition des Incoterms de la Chambre de commerce internationale, publication n° 460, datait de 1990. Ces Incoterms font l'objet d'une révision permanente depuis leur apparition en 1936. C'est ainsi qu'une nouvelle publication n° 560, dénommée Incoterms 2000 a été publiée en septembre 1999, pour une application prévue dès janvier 2000.

Les Incoterms 2000 apportent de nombreuses modifications. Des précisions sur les obligations en matière de déchargement et chargement sont apportées et celles du dédouanement encore plus affinées. Enfin, les obligations du vendeur et du acheteur ont été redéfinies.

Les Incoterms retenus par la CCI sont au nombre de treize. Les Incoterms ne définissent pas toutes les obligations des parties incluses dans un contrat de vente ; leur fonction de base est d'expliquer comment les opérations, les coûts et les risques sont divisés entre les parties relatifs à la livraison des marchandises.

L'Incoterm définit les obligations réciproques des vendeurs et acheteurs et précise le lieu de livraison, le transfert du risque, la répartition des frais entre acheteur et vendeur, la répartition des formalités douanières et les informations particulières qu'acheteur et vendeur doivent se fournir.

L'Incoterm doit être associé à un lieu où s'arrêtent les prestations du vendeur

Il convient de noter que des dispositions spéciales dans un contrat donné l'emporteront sur toute disposition des Incoterms. Les parties peuvent adopter les

Incoterms comme base générale de leur contrat, mais aussi spécifier des variantes ou des compléments qui les adaptent à une branche particulière ou à leurs besoins particuliers. Dans ce contexte, il est important d'avoir toujours présent à l'esprit que les Incoterms sont fondés sur le principe de l'engagement minimum du vendeur. Dans un contrat déterminé, l'acheteur peut donc souhaiter accroître l'obligation du vendeur. Cela peut se faire, par exemple, en exigeant d'un vendeur CIF qu'il fournisse une assurance couvrant davantage de risques. En pareil cas, l'acheteur peut spécifier, par exemple, Incoterm CIF avec assurance tous risques.

La référence à un Incoterm particulier ne suffit pas à déterminer la plénitude des relations juridiques entre parties à un contrat de vente. Des questions, telles que les ruptures de contrat et leurs conséquences, ainsi que le difficile problème de la propriété des marchandises, tombent en dehors du champ des termes commerciaux et sont soumises aux règles du droit international. Les Incoterms régissent les droits et obligations des parties relatives à la livraison des marchandises vendues.

Certains Incoterms sont réservés au transport maritime et les autres concernent tous les modes de transports. Une mention spéciale indiquant le caractère maritime sera apposée en face de chaque Incoterm concerné.

2 - Présentation des Incoterms

La présentation est faite dans un ordre croissant des obligations du vendeur. Ces termes sont regroupés en quatre familles :

- E, pour une livraison à l'acheteur dans les locaux de l'exportation (EXW) ;
- F, le vendeur livre la marchandise à un transporteur désigné par l'acheteur (FCA, FAS, FOB) ;
- C, le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les risques de perte ou de dommage ainsi que les frais ultérieurs (CFR, CIF, CPT, CIP) ;
- D, le vendeur assume les coûts et risques de l'acheminement de la marchandise jusqu'au pays de destination (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

2.1 - A l'usine (... lieu convenu) *Ex Works*

(Tout mode de transport)

A l'usine signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur dans son établissement (usine, fabrique, entrepôt, etc.). En particulier, il n'est pas responsable du chargement de la marchandise dans le véhicule fourni par l'acheteur ou du dédouanement à l'exportation de la marchandise, sauf convention contraire. L'acheteur supporte

tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Ce terme représente ainsi l'obligation minimum pour le vendeur. Il ne doit pas être utilisé lorsque l'acheteur ne peut effectuer directement ou indirectement les formalités nécessaires à l'exportation. Dans ces circonstances, l'Incoterm FCA doit être utilisé.

Il existe aussi une variante « départ usine chargé – *loaded on* » qui donne la mission à l'exportateur de participer au chargement.

2.2 - Franco transporteur (... lieu convenu) FCA

(Tout mode de transport)

Franco Transporteur signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu. Si aucun point précis n'est mentionné par l'acheteur, le vendeur peut choisir, dans le lieu ou la zone stipulée, l'endroit où le transporteur prendra la marchandise en charge. Lorsque la pratique commerciale exige le concours du vendeur pour conclure le contrat avec le transporteur (comme dans le transport par rail ou par air), le vendeur agira aux risques et frais de l'acheteur.

Ce terme peut être utilisé pour tout mode de transport y compris le transport multimodal.

Transporteur désigne toute personne qui, aux termes d'un contrat de transport, s'engage à effectuer ou faire effectuer un transport par rail, route, mer, air, voies navigables intérieures ou une combinaison de ces divers modes de transport. Si l'acheteur demande au vendeur de livrer la marchandise à une personne, par exemple un transitaire de fret, qui n'est pas un transporteur, le vendeur est réputé avoir rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été remise à cette personne.

Conteneur désigne tout matériel utilisé pour « unitariser » le fret, par exemple tous types de conteneurs et/ou plates-formes, agréés ou non par l'ISO, remorques, caisses mobiles, équipements roll on/roll off, igloos, et s'applique à tous les modes de transport.

2.3 - Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu) FAS

Incoterm spécifique maritime

Franco le long du navire signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans

les allèges au port d'embarquement convenu. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment-là, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

Le terme FAS exigeait, dans les précédents Incoterms 1990 que l'acheteur dédouane la marchandise à l'exportation. Les Incoterms 2000 ont changé cette règle dans la mesure où le dédouanement doit être désormais pris en charge par le vendeur. Cette position est logique car il est plus aisé pour le vendeur de prendre en charge cette formalité.

Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer ou voies navigables intérieures.

2.4 - Franco Bord (... port d'embarquement convenu) FOB *Free on board*

Incoterm spécifique maritime

Franco Bord signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement désigné. Cela signifie que l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir de ce point.

Le terme FOB exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables intérieures. Quand le bastingage du navire ne joue aucun rôle en pratique, comme dans le cas de transport roll on/roll off ou en conteneurs, il est préférable d'utiliser le terme FCA.

Il existe une variante « FOB *stowed* - arrimé - qui implique que le vendeur règle les frais complets d'embarquement au port.

2.5 - Coût et fret (... port de destination convenu) CFR *Cost and Freight*

Incoterm spécifique maritime

Coût et fret signifie que le vendeur doit payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Mais le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise, comme le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après que la marchandise ait été livrée à bord du navire, est transféré du vendeur à l'acheteur quand la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement.

Le terme CFR exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables.

les allèges au port d'embarquement convenu. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment-là, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

Le terme FAS exigeait, dans les précédents Incoterms 1990 que l'acheteur dédouane la marchandise à l'exportation. Les Incoterms 2000 ont changé cette règle dans la mesure où le dédouanement doit être désormais pris en charge par le vendeur. Cette position est logique car il est plus aisé pour le vendeur de prendre en charge cette formalité.

Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer ou voies navigables intérieures.

2.4 - Franco Bord (... port d'embarquement convenu) FOB *Free on board*

Incoterm spécifique maritime

Franco Bord signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement désigné. Cela signifie que l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir de ce point.

Le terme FOB exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables intérieures. Quand le bastingage du navire ne joue aucun rôle en pratique, comme dans le cas de transport roll on/roll off ou en conteneurs, il est préférable d'utiliser le terme FCA.

Il existe une variante « FOB *stowed* - arrimé » qui implique que le vendeur règle les frais complets d'embarquement au port.

2.5 - Coût et fret (... port de destination convenu) CFR *Cost and Freight*

Incoterm spécifique maritime

Coût et fret signifie que le vendeur doit payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Mais le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise, comme le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après que la marchandise ait été livrée à bord du navire, est transféré du vendeur à l'acheteur quand la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement.

Le terme CFR exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables.

intérieures. Quand le bastingage du navire ne joue aucun rôle en pratique, comme dans le cas du transport *roll on/roll off* ou en conteneurs, il est préférable d'utiliser le terme CPT.

2.6 - Coût, assurance et fret (... port de destination convenu) CIF *Cost Insurance-Freight*

Incoterm spécifique maritime

Coût, assurance et fret signifie que le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CFR mais qu'il doit, en outre, fournir une assurance maritime contre le risque, pour l'acheteur, de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur contracte avec l'assureur et paie la prime d'assurance. Il peut y avoir une sur-prime pour assurance contre risques de guerre.

L'acheteur notera que selon ce terme, le vendeur n'est tenu de souscrire l'assurance que pour une couverture minimum.

Le terme CIF exige du vendeur qu'il dédouane la marchandise à l'exportation.

Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables intérieures. Quand le bastingage du navire ne joue aucun rôle en pratique, comme dans le cas de transport *roll on/roll off* ou en conteneurs, il est préférable d'utiliser le terme CIP.

2.7 - Port payé jusqu'à (... lieu de destination convenu) CPT

(Tout mode de transport)

Port payé jusqu'à... signifie que le vendeur paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise, ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après que la marchandise ait été livrée au transporteur, est transféré du vendeur à l'acheteur quand la marchandise est remise au transporteur.

Si des transporteurs successifs sont utilisés pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue, le risque est transféré lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.

Le terme CPT exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

2.8 - Port payé, assurance comprise jusqu'à (... point de destination convenu) CIP

(Tout mode de transport)

Port payé, assurance comprise, jusqu'à... signifie que le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CPT, mais qu'il doit en outre fournir une assurance contre le risque, pour l'acheteur, de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur contracte l'assurance et paie la prime d'assurance.

L'acheteur notera que, selon ce terme, le vendeur n'est tenu de souscrire l'assurance que pour une couverture minimum. Le terme CIP exige que le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport, y compris le transport multimodal.

2.9 - Rendu frontière (... lieu convenu) DAF

(Tout mode de transport)

Cet Incoterm a fait l'objet de nombreuses discussions sur son maintien, dans la mesure où le point de transfert entre le vendeur et l'acheteur n'est pas toujours simple à établir.

Rendu frontière signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation (mais non dédouanée à l'importation), au point et lieu convenus à la frontière, mais avant la frontière douanière du pays adjacent. Le terme frontière peut être utilisé pour toute frontière, y compris celle du pays d'exportation. Il est donc essentiel de toujours définir la frontière en question en précisant le point et le lieu dans le terme.

Dans ce terme, c'est l'acheteur qui assure la responsabilité du déchargement (frais et risques). Le vendeur peut éventuellement s'en occuper. Une mention express doit être apportée.

Ce terme est principalement conçu pour être utilisé lorsque la marchandise doit être transportée par rail ou par route, mais il peut être utilisé quel que soit le mode de transport.

2.10 - Rendu *ex ship* (... port de destination convenu) DES

Incoterm spécifique maritime

Rendu *ex ship* signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise, non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de,

l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Si les deux parties souhaitent que le vendeur assume les frais et risques du déchargement, alors il faut utiliser le terme DEQ.

Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.

2.11 - Rendu à quai (... port de destination convenu) DEQ

Incoterm spécifique maritime

Rendu à quai signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il met la marchandise, à la disposition de l'acheteur, sur le quai (débarcadère), au port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'à ce point.

Les Incoterms 2000 apportent une modification importante. Ce n'est plus l'exportateur qui prend en charge le dédouanement à l'exportation contrairement à la version antérieure. En effet, le vendeur, dans les faits, obtient difficilement directement ou indirectement la licence d'importation.

Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur certains des frais payables à l'importation de la marchandise (tels que la taxe sur la valeur ajoutée), cela doit être précisé en ajoutant un libellé à cet effet (par exemple rendu à quai, TVA et/ou taxes non acquittée (port de destination convenu)).

Ce terme ne peut être utilisé que pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.

2.12 - Rendu droits non acquittés (... lieu de destination convenu) DDU

(Tout mode de transport)

Rendu droits non acquittés signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur doit supporter les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'à ce lieu (à l'exclusion des droits, taxes et autres charges exigibles du fait de l'importation, ainsi que les frais et risques liés à l'accomplissement des formalités douanières). L'acheteur doit payer les frais supplémentaires et supporter les risques résultant du fait éventuel qu'il n'a pas dédouané à temps la marchandise à l'importation. Si les parties souhaitent que le vendeur accomplisse les formalités douanières et en supporte les coûts et risques, cela doit être précisé en ajoutant un libellé à cet effet.

Si les parties souhaitent inclure dans les obligations du vendeur certains des frais exigibles du fait de l'importation de la marchandise (tel que la taxe sur la valeur ajoutée), cela doit être précisé en ajoutant un libellé à cet effet : Rendu droits non acquittés, TVA acquittée, (... lieu de destination convenu).

Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport.

2.13 - Rendu droits acquittés (... lieu de destination convenu) DDP

(Tout mode de transport)

Rendu droits acquittés signifie que le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition au lieu convenu dans le pays d'importation (non déchargée à l'arrivée). Le vendeur doit supporter tous les risques et frais, y compris les droits, taxes et autres charges, liés à la livraison de la marchandise, dédouanée, à l'importation au dit lieu. Alors que le terme EXW représente l'obligation minimum pour le vendeur, DDP représente l'obligation maximum.

Ce terme ne doit pas être utilisé si le vendeur ne peut obtenir directement ou indirectement la licence d'importation.

Si les parties souhaitent que l'acheteur dédouane la marchandise à l'importation et paie les droits, elles doivent utiliser le terme DDU.

Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur certains frais payables du fait de l'importation de la marchandise (telle que la taxe sur la valeur ajoutée), cela doit être précisé en ajoutant un libellé à cet effet : rendu droits acquittés, TVA non acquittée - (... lieu de destination convenu).

Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport.

3 - L'apport des nouveaux Incoterms 2000

La révision des Incoterms 2000 matérialise des réalités et les évolutions dans les pratiques du commerce international. En effet les opérateurs adoptent les règles et progressivement les font évoluer. Par ailleurs des réalités économiques induisent aussi des changements. C'est ainsi que les pratiques dans l'Union européenne peuvent influencer sur l'utilisation effective d'un Incoterm (par exemple départ usine). Enfin l'ambition de la CCI est de pouvoir un jour accueillir le continent nord américain qui n'a toujours pas ratifié les Incoterms et utilise sa propre codification.

Les termes FOB, CFR et CIF sont appropriés quand l'acheteur souhaite récupérer les marchandises sur le bateau. En revanche les termes FCA, CPT et CIP

conviennent quand le lieu de livraison n'est pas dans le port même, mais dans un entrepôt proche du port.

Des amendements ont été apportés aux termes FAS et DEQ en matière de dédouanement et d'obligations en matière de paiement de droits et au terme FCA en ce qui concerne les obligations de chargement/déchargement.

3.1 - Evolutions des pratiques

Plusieurs Incoterms font l'objet d'une plus grande précision dans la portée et les responsabilités des opérateurs. C'est notamment le cas de l'Incoterm FCA. Les opérateurs ont progressivement fait évoluer sa dénomination en apportant une précision sur la prise en charge du déchargement par le vendeur ou l'acheteur.

En effet lorsque le vendeur livre la marchandise rendue à l'acheteur il part du principe que les opérations de déchargement lui incombent. Les opérateurs ont progressivement clarifié ce point de responsabilité en qualifiant le déchargement ou le non déchargement. Les nouveaux Incoterm 2000 prévoient d'apporter cette précision.

L'Incoterm EXW (départ usine) va dans les faits être de plus en plus dédié à l'Europe avec l'allègement des conditions de dédouanement. Cet Incoterm sera de plus en plus remplacé par un FCA en dehors de l'Euroland.

Dans les nouveaux Incoterms il y a une volonté de privilégier pour le maritime l'Incoterm FCA par rapport à FOB. Les vendeurs préfèrent utiliser cet Incoterm car il prévoit la remise des containers sur des plates-formes situées à plusieurs dizaines de kilomètres des ports. Leur objectif est de simplifier leur livraison et éviter de payer les taxes d'entrée dans le port, quand bien même si les acheteurs acceptent souvent de les payer.

En revanche les acheteurs ont une préférence encore pour le FOB qui voit la marchandise arriver sur le bateau. Cette situation leur semble plus simple dans la prise en charge ensuite de la suite du transport.

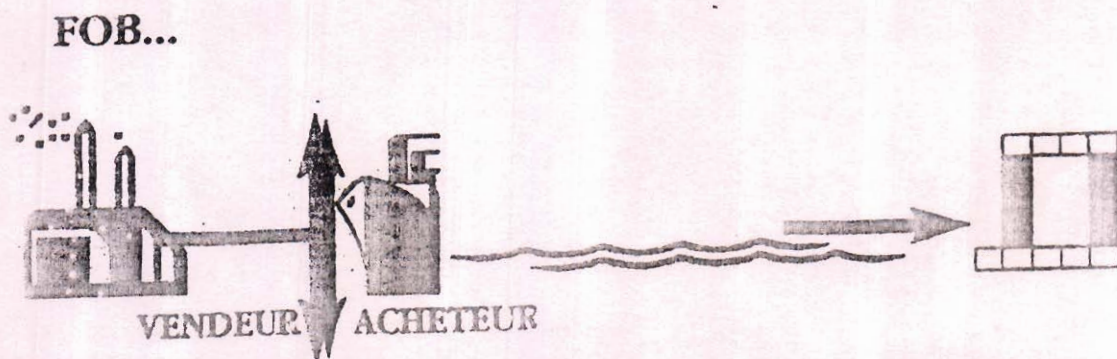
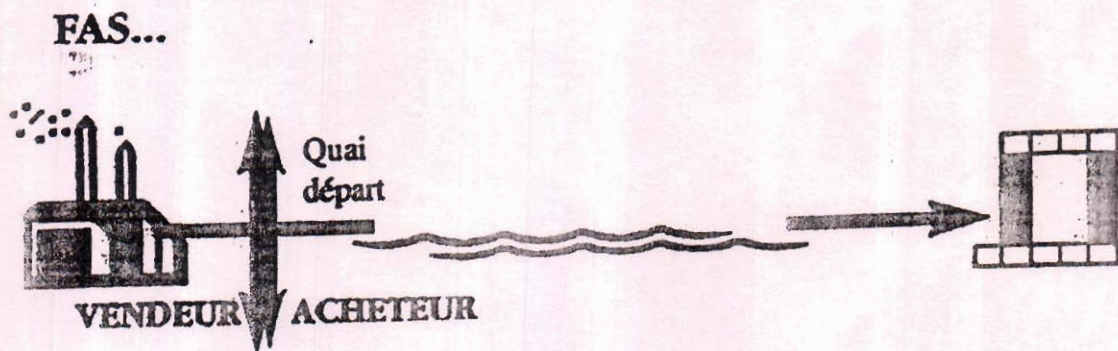
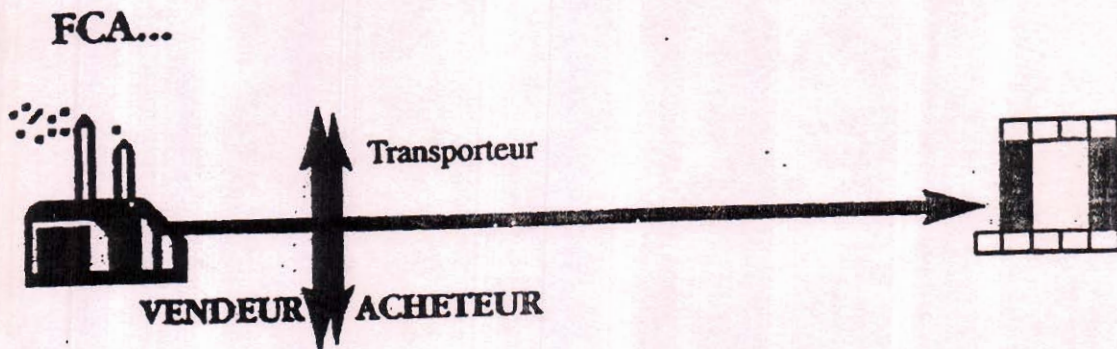
D'autres précisions ont été apportées à la fois dans la terminologie de certaines expressions (livraison, expéditeur, redevances, port, lieu, ...) et des allègements de procédures acceptés. Par exemple le vendeur n'a plus l'obligation dans CFR et CIF de fournir une copie de la charte-partie en même temps que les autres documents de transports.

Les Incoterms 2000 constatent aussi un passage dans le futur au connaissance électronique.

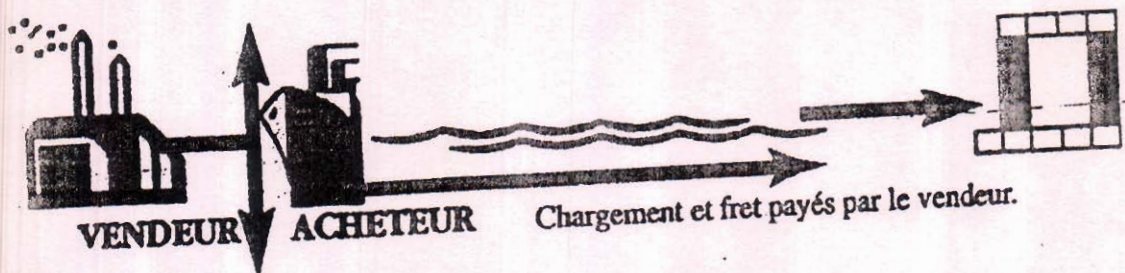
Bien d'autres précisions sont apportées et nous conseillons vivement à tout opérateur intéressé de consulter la brochure n° 560 de la Chambre de commerce internationale qui présente l'interprétation qu'il convient de faire des Incoterms 2000.

3.2 - Objectif de rapprochement avec les opérateurs nord américains

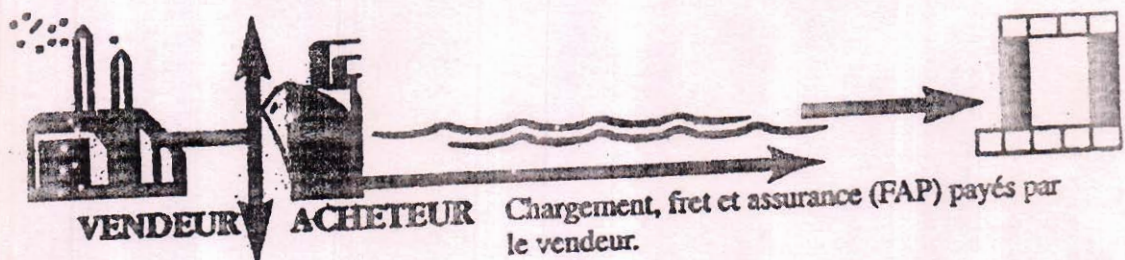
L'une des grandes avancées de ces Incoterms 2000 est de viser l'objectif que nous puissions progresser dans un rapprochement avec le continent Nord américain. Aux Etats-Unis la codification n'est pas la même. Il existe par exemple six FOB qui recouvrent pour l'essentiel une grande partie de nos treize Incoterm. Cette situation pose un problème de communication, car dans le premier niveau de FOB américain la marchandise n'est pas sur le bateau. Les professionnels du transport sont là pour gérer cette situation, mais une ratification de la part des américains permettrait d'harmoniser et simplifier les opérations à l'échelle du commerce mondial.



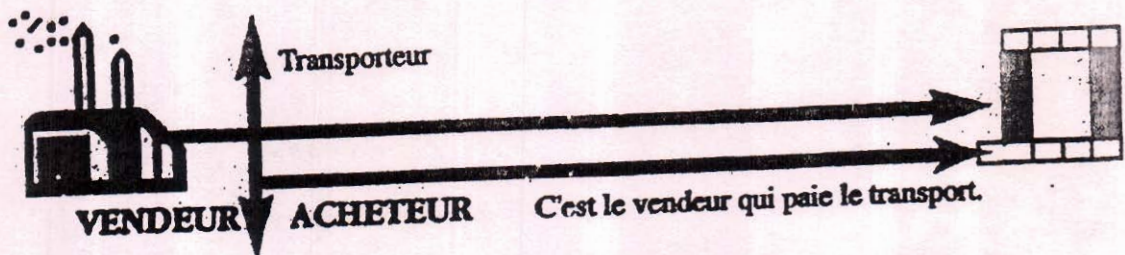
CFR...



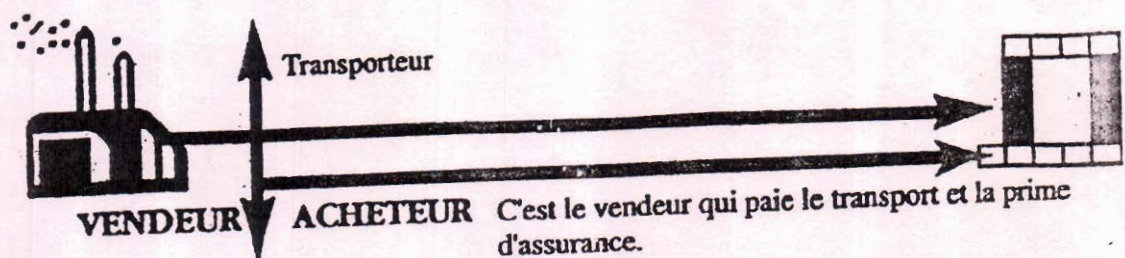
CIF...



CPT...

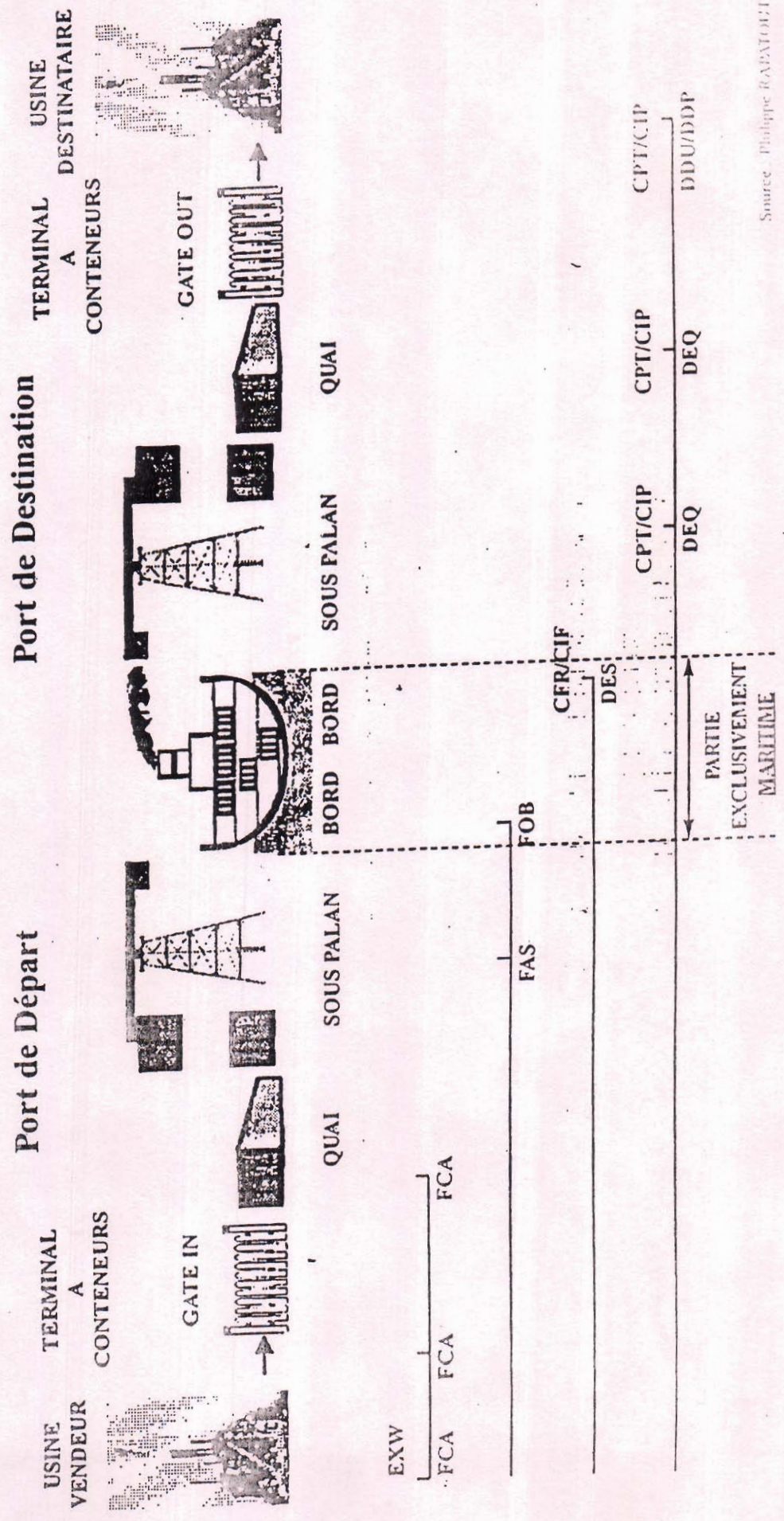


CIP...



TRANSPORT MARITIME ET MULTIMODAL

"INCOTERM 2000"
 QUEL INCOTERM EN FONCTION DU LIEU OU DE L'ENDROIT DE LIVRAISON ?



Source: Philippe RABATTOU

**LES DIFFERENTS MODES DE TRANSPORT
DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL**

Le présent sous-thème est présenté dans le cadre du séminaire « Les Opérations du Commerce International et le Transit » dans le souci de prendre en charge les préoccupations de transport international qui sont susceptibles de constituer une entrave à la fluidité des échanges commerciaux, d'en réduire l'efficacité et donc de conduire à un renchérissement des coûts desdites opérations.

Comme pour la plupart des pays d'Afrique et singulièrement de la sous région de l'UEMOA, près de 90% des échanges internationaux empruntent le trajet maritime. Avant ou après ce trajet, la route est la plus utilisée et les chemins de fer dans une moindre mesure.

L'avion est le moyen de transport par excellence des produits de grande valeur (or, diamant, produits manufacturés de grande valeur et de dimensions réduites,...) ou de denrées périssables (fruits et légumes, fleurs,...).

Quant au transport fluvial, il est dans notre sous-région un mode de transport essentiellement national pour l'instant. Le transport fluvial entre le Mali et le Sénégal par exemple ne connaîtra son essor qu'à long terme lorsque les projets de l'OMVS de dragage et de balisage du fleuve Sénégal seront exécutés.

Examiner les modes de transport sans visiter les passages portuaires ou s'interroger sur l'efficacité de l'intermodalisme ou les solutions qu'apporte le multimodalisme laisserait un goût d'inachevé dans le traitement de ce thème.

Mais nous allons limiter notre propos :

- au transport maritime
- au transport routier et les corridors de transport routiers
- au transport aérien
- au transport ferroviaire

LE TRANSPORT MARITIME

Le transport maritime est de loin le transport le plus utilisé en volume de marchandises transportées.

Il est régi par :

- la convention de Bruxelles (ou règles de la Haye) de 1924 ;
- les règles de Hambourg élaborées sous l'égide de l'ONU en 1978 et entrées en vigueur en 1992 ;
- par des réglementations nationales sur certains aspects.

Les compagnies maritimes sont organisées en « conférences maritimes » qui exploitent des lignes régulières partout dans le monde dans le respect de conditions convenues entre elles. La plus connue sur les côtes Ouest et Est de l'Afrique est EWATA dont font parties, entre autres, Maersk Line et SDV.

Des outsiders (qui n'adhèrent pas aux conférences) existent dont les plus importants pratiquent des taux de fret inférieurs.

L'Afrique au sud du Sahara est quasi absente dans l'industrie mondiale du transport maritime dominée par des multinationales. Le boycott de la convention des Nations Unies relative à un code de conduite des conférences maritimes, qui a institué la clé de répartition des cargaisons 40/40/20, a précipité la disparition de celles de l'Afrique de l'Ouest et du Centre.

Par pragmatisme, pour ne pas dire, par insuffisance de « capacité », les importateurs et exportateurs laissent généralement l'organisation du maillon maritime de leurs transactions commerciales à leurs partenaires d'outre-mer. C'est ainsi qu'ils importent CAF port de débarquement ou leurs magasins et exportent FOB. C'est le cas par exemple du coton malien ou des intrants agricoles vendu ou achetés outre-mer pour parler des plus gros trafics.

Le document de transport est le connaissement maritime.

Il peut être à ordre (transmissible par endossement) ; à personne dénommée (non transmissible) ; au porteur (transmissible par simple tradition et négociable par tout porteur).

Le connaissement de bout en bout (ou direct) est de plus en plus utilisé dans notre sous région. Autant il améliore la sûreté des expéditions, autant il est cher comparé au connaissement simple en termes monétaires en tout cas.

Les prix de transport (le fret) sont libres.

La tarification est fonction de la nature de la marchandise, selon la classe de tarif à laquelle celle-ci appartient ; de la masse ou du volume de la marchandise qui détermine l'unité payante.

Quand il s'agit de conteneurs, les règles de tarification sont :

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

Les prix sont sujets à variation suivant le cours des monnaies (CAF), ou le prix du carburant (BAF), ou la congestion des ports,...

LE TRANSPORT ROUTIER ET LES CORRIDORS DE TRANSPORT

Le transport routier est réputé plus souple grâce au développement des infrastructures routières qui permettent les expéditions de porte à porte.

Le transport routier dans notre sous région est réglementé par les conventions de la CEDEAO, dont principalement la Convention TIE, et des directives et règlements de celle-là ou de l'UEMOA, pris en compte dans les réglementations nationales.

Il faut signaler que les pays de l'Hinterland ont chacun signé des accords bilatéraux avec les pays côtiers dans le souci de protéger leur industrie de transport. Ces accords, entre autres, stipulent des clés de répartition du fret.

L'organisation du transport routier est essentiellement caractérisée par la multitude de syndicats de transporteurs ou de chauffeurs. La plupart du temps, il s'agit de petites entreprises artisanales, ce qui donne l'impression d'une profession atomisée affaiblie par les insuffisances dans la gestion.

Le document de transport le plus usité est la lettre de voiture internationale, qui fait foi des conditions du contrat de transport. Il est défini par les textes de l'OHADA.

Les prix de transport sont libres, même si quelquefois, pour certains trafics il y a entente entre des syndicats de transporteurs et des chargeurs.

L'état du parc routier, plus vétuste que neuf, est symptomatique des difficultés réelles de cette industrie dans notre sous région pénalisée en plus :

- par le déséquilibre entre les trafics à la montée et à la descente qui fait que les taux de remplissage oscillent autour de 50% ;
- l'état défectueux de certaines liaisons routières ;
- les tracasseries des forces de sécurité dans les corridors de transport.

En se référant aux indications en la matière, le transport routier dans notre sous région est la moins compétitive du monde. Là réside donc un gisement de compétitivité que les autorités et les organisations de la sous région doivent exploiter.

LE TRANSPORT AERIEN

C'est le transport réputé le plus sûr et le plus rapide. Il est en développement constant dans un marché de plus en plus concurrentiel dans le monde, mais il est difficile d'en dire autant de l'Afrique surtout avec la disparition de Air Afrique qui a laissé plusieurs liaisons non desservies.

Deux conventions internationales importantes la régissent :

- la convention de Varsovie de 1929 ;
- le protocole de la Haye de 1955.

La majorité des compagnies aériennes ont signé des conventions internationales les engageant à respecter les conditions de transport, des normes de sécurité et des tarifs communs :

- l'IATA (International Air Transport Association) ;
- l'ATAF (Association des Transporteurs Aériens de la Zone Franc).

A ces organisations on ajoutera, pour ce qui concerne l'Afrique au sud du Sahara, l'ASECNA qui est compétente en matière de sécurité aérienne.

La tarification du transport aérien comprend trois (3) catégories :

- le tarif général
- les tarifs à l'ULD (Unit Load Device)
- les tarifs de groupage

Le document de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA).

LE TRANSPORT FERROVIAIRE

Le transport ferroviaire est en recul devant son concurrent direct qui est la route, sauf pour les transports de masse et sur de longues distances.

Les chemins de fer en Afrique de l'Ouest sont en difficultés dans la plupart des cas. C'est la raison pour laquelle ils sont allés vers les concessions, conditions pour mobiliser les investissements importants qu'ils requièrent.

Il est régi par deux (2) conventions :

- la Convention de Berne, dite CIM, périodiquement révisée ;
- la COTIF (convention relative au transport internationaux ferroviaires).

Le document de transport ferroviaire s'appelle également la lettre de voiture internationale CIM.

La tarification varie beaucoup d'un pays à un autre. Dans le cas de Transrail, il y a une tarification par catégorie de marchandises et variant suivant le volume et la distance.

TRANSIT & DOUANE

**Séminaire sur le thème:
les Opérations de Commerce International et le Transit**

Les Procédures Douanières

**Animateur: M. Seydou DIAWARA
Expert Douane**

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

- Les produits importés ou exportés sont soumis à la loi tarifaire dans l'état où ils se trouvent au moment où celle-ci leur devient applicable.
- Séparation des marchandises détériorées à la suite d'événements survenus avant enregistrement de la déclaration en détail.

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

1° Espèce tarifaire des marchandises

Dénomination attribuée par le Tarif des douanes .

Le TEC/UEMOA utilisé dans les États membres est basé sur le SH de l'organisation mondiale des douanes(OMD).

Pouvoir de décisions (à caractère exécutoire) du Directeur général des Douanes pour le classement marchandises qui ne figurent pas au tarif des douanes ou susceptibles de relever de plusieurs positions dans le tarif

Droit de recours contre les décisions de classement faites par le service des douanes, devant le Comité Supérieur du Tarif (CST) des douanes, qui statue, en premier et dernier ressort sur les réclamations

Aucune indemnité si destruction ou détérioration des marchandises ou documents soumis au Comité Supérieur du Tarif

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

2° Origine des marchandises

A l'importation, les droits sont perçus suivant l'origine des marchandises.

Pays d'origine : où le produit a été récolté, extrait du sol ou fabriqué.

Les règles d'origine des produits récoltés, extrait du sol ou fabriqués dans un pays et transformés ensuite dans un autre pays, sont fixées par les conventions internationales ou nationales.

Le bénéfice du traitement de valeur attribué à l'origine des produits est accordé selon les conditions de justification requises (Exp. certificat d'origine /UEMOA, Certificat /EUR1).

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

3° Valeur des marchandises à l'importation

Le Règlement n° 05/99/CM/UEMOA du 06 Août 1999, en application de l'Accord de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) relatif au code d'évaluation des marchandises importées (Article VII du GATT de 1994) est en vigueur au sein de l'UEMOA.

Ce système positif d'évaluation est basé sur le prix effectivement payé pour les marchandises importées appelé << Valeur transactionnelle >>.

Il prévoit six méthodes différentes d'évaluation de la valeur en douane, à savoir :

- la valeur transactionnelle des marchandises importées, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour ces marchandises lorsqu'elles sont vendues pour l'exportation à destination du territoire douanier, le cas échéant, après ajustement;
- la valeur transactionnelle des marchandises identiques ;
- la valeur transactionnelle des marchandises similaires ;

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

Valeur des marchandises à l'importation (suite)

- la méthode déductive ;
- la méthode calculée ;
- la méthode du dernier recours ou des moyens raisonnables.

L'application de la valeur transactionnelle implique certains principes essentiels :

- la confidentialité des informations fournies à la douane ;
- le droit d'appel des importateurs ;
- la mainlevée des marchandises contre remise d'une garantie suffisante en cas de report de la détermination de la valeur ;
- le droit de l'importateur, sur demande écrite, de recevoir une explication écrite de la manière dont la valeur en douane a été déterminée ;
- le droit de la douane de s'assurer de la véracité ou de l'exactitude des déclarations en qui lui sont présentées.

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

4° Valeur à l'exportation

La valeur à déclarer est celle de la marchandise au point de sortie, majorée, le cas échéant, des frais de transport jusqu'à la frontière mais non compris le montant des droits de sortie, des taxes intérieures et charges similaires dont il a été donné décharge à l'exportateur.

Les droits de sortie ad valorem sont perçus soit sur la valeur telle qu'elle est définie ci-dessus, soit sur les valeurs fixées par les mercuriales officielles ou par les barèmes officiels publiés par décret.

5° Poids des marchandises

Des arrêtés conjoints des Ministres chargés des douanes et du commerce fixent les conditions de détermination du poids des marchandises et le régime des emballages importés pleins.

Le poids imposable des marchandises taxées au poids ne peut être déterminé par l'application d'une tare forfaitaire.

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

6° Prohibitions relatives à la protection des marques et des indications d'origine

Sont prohibés à l'entrée, exclus de l'entrepôt, du transit et de la circulation, tous produits étrangers, naturels ou fabriqués, portant soit sur eux-mêmes, soit sur des emballages, caisses, ballots, enveloppes, bandes, étiquettes ou autres une marque de fabrique ou de commerce, un nom, un signe, ou une indication quelconque de nature à faire croire qu'ils ont été fabriqués au Mali.

Les mêmes dispositions s'appliquent aux produits étrangers fabriqués ou naturels, obtenus dans des localités de même nom qu'une localité malienne, lorsque le nom du pays d'origine n'y est pas mentionnée.

Aussi, en application des dispositions relatives à la protection du droit de propriété industrielle ou intellectuelle, sont prohibées à l'entrée et exclus de l'entrepôt tous produits étrangers qui font l'objet de contrefaçon

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

7° CONTROLE DU COMMERCE EXTERIEUR ET DES RELATIONS FINANCIERES AVEC L'ETRANGER

Les importateurs et les exportateurs doivent se conformer à la réglementation du contrôle du commerce extérieur, à savoir entre autres :

- intention d'importation ou d'exportation;**
- inspection avant embarquement pour marchandises importées dont la valeur FOB est égale ou supérieure à 1500000 FCFA;**
- mentions obligatoires sur certains produits importés au Mali ;**

Le non respect de la législation sur les relations financières avec l'étranger (cf. Règlement n°9/CM/UMOA).

I CONDITIONS D'APPLICATION DE LA LOI TARIFAIRE

8 Pouvoirs des agents des douanes

a) Droit de visite des marchandises, des moyens de transport et des personnes ;

b) Visites domiciliaires (de six à vingt et une heures; présence d'autorités civiles, d'huissier ou officier de police judiciaire etc.);

c) Droit de communication particulier à l'administration des douanes

(administrations de l'État, entreprises , Établissements bancaires et financiers, tout autre intervenant dans les transactions commerciales);

d) Contrôle douanier des envois par la poste(cf. aux Conventions et Arrangements de l'union Postale Universelle). Il ne peut, en aucun cas, être porté atteinte au secret des correspondances:

II CONDUITE DES MARCHANDISES EN DOUANE

A l'importation

1° Transport par mer

Les marchandises arrivant par mer doivent être inscrites sur le manifeste ou état général du chargement du navire. Ce document doit être signé par le capitaine, il doit mentionner l'espèce et le nombre des colis, leurs marques et numéro, la nature des marchandises et les lieux de chargement.

Il est interdit de présenter comme unité, dans le manifeste, plusieurs colis fermés réunis de quelque manière que ce soit.

Les marchandises prohibées doivent être portées au manifeste sous leur véritable dénomination, par nature et par espèce.

CONDUITE DES MARCHANDISES EN DOUANE(suite)

• 2° Transport par les voies terrestres

Conduite obligatoire au plus prochain bureau de douane par la route légale, des marchandises aussitôt importées, sans être introduites dans les maisons ou autres bâtiments. Elles ne peuvent dépasser le bureau de douane sans permis.

Remise obligatoire de la déclaration sommaire, feuille de route indiquant les objets qu'il transporte, dès l'arrivée du transporteur au bureau de douane.

Les marchandises prohibées doivent être portées sur cette feuille de route sous leur véritable dénomination par nature et espèce.

Dépôt sans frais, dans les dépendances du bureau des douanes, des marchandises arrivées après la fermeture jusqu'au moment de son ouverture

CONDUITE DES MARCHANDISES EN DOUANE(suite)

3° Transport par voie aérienne

Les aéronefs qui effectuent un parcours international doivent, pour franchir la frontière, suivre la route aérienne qui leur est imposée. Ils ne peuvent se poser que sur les aérodromes douaniers, dont la liste est établie dans les conditions définies par décret.

Les marchandises transportées par aéronefs doivent être inscrites sur un manifeste signé par le commandant de l'appareil.

Le commandant de l'aéronef doit remettre le manifeste aux agents des douanes à la première réquisition, à titre de déclaration sommaire, au bureau de douane de l'aéroport avec, le cas échéant, sa traduction authentique, dès l'arrivée de l'appareil ou, si l'appareil est arrivé avant l'ouverture du bureau, dès son ouverture.

CONDUITE DES MARCHANDISES EN DOUANE(suite)

4° Exportation

Les marchandises destinées à être exportées doivent être conduites à un bureau de douane pour y être déclarées en détail.

Les marchandises destinées à être exportées par mer , voie fluviale ou par voie aérienne, ne peuvent être chargées que dans l'enceinte des ports et rades, sur un aérodrome douanier où les bureaux de douane sont établis.

CONDUITE DES MARCHANDISES EN DOUANE(suite)

5° Magasins et Aires de dédouanement

Les marchandises conduites en douane peuvent être constituées en magasins ou en aires de dédouanement suivant les modalités fixées.

La création de magasins ou aires de dédouanement est subordonnée à autorisation du Directeur général des douanes.

L'admission des marchandises dans les magasins ou sur les aires de dédouanement est subordonnée au dépôt par l'exploitant d'une déclaration sommaire ou d'un document en tenant lieu.

Cette admission a pour effet de placer les marchandises sous la responsabilité de l'exploitant vis-à-vis de l'Administration des douanes

III OPERATIONS DE DEDOUANEMENT

1° Caractère obligatoire de la déclaration en détail

Toutes les marchandises importées ou exportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier même dans le cas d'exemption des droits et taxes

Les marchandises importées ne peuvent être débarquées ou déchargées qu'après dépôt d'une déclaration en détail et sur permis du service.

A l'importation, elle doit être déposée :

- lorsqu'il n'y a pas de déclaration sommaire ; dès l'arrivée des marchandises au bureau ou, si ces marchandises sont arrivées avant l'ouverture du bureau, dès cette ouverture :
- dans le cas contraire, dans un délai de trois jours francs après l'arrivée des marchandises au bureau (non compris les dimanches et jours fériés) et pendant les heures d'ouverture du bureau

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

2° Personnes habilitées à déclarer les marchandises en détail et commissionnaire en douanes

Les marchandises importées ou exportées ne peuvent être déclarées en détail que par les personnes ou services ayant obtenu l'agrément de commissionnaires en douane.

Les commissionnaires en douanes sont tenus d'ouvrir des registres de répertoires annuels pour l'enregistrement des opérations de dédouanement effectuées, pour lesquels les documents et correspondances y relatifs doivent être conservés pendant trois ans à compter de la date d'enregistrement des déclarations en détail.

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

3° Formes, énonciations et enregistrement des déclarations

Le Directeur général des Douanes détermine la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les documents qui doivent y être annexés.

Les modèles de déclaration (C,S, E, R) utilisés dans les États membres sont ceux de la CEDEAO, adoptés par la Commission/UEMOA.

La déclaration en détail est écrite ou verbale.

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

Spécimen déclaration

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

4° Caractère juridique de la déclaration en détail

Après leur enregistrement, les déclarations en détail peuvent plus être modifiées.

Sauf après autorisation du chef de bureau, le même jour, en ce qui concerne les énonciations relatives, au poids, au nombre, à la mesure ou à la valeur, à la condition de représenter le même nombre de colis, revêtus des mêmes marques et numéros que ceux primitivement énoncés, ainsi que les mêmes espèces de marchandises.

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

Circuit de la déclaration en détail

= Recevabilité

- contrôle de forme, énonciations complètes
- production des documents à joindre
- enregistrement, qui donne effet juridique à la déclaration en détail

= Vérification de la déclaration et des marchandises

- cotation de la déclaration selon les circuits de vérification (vert, jaune, rouge)
- Contrôle documentaire
- visite partielle ou totale des marchandises
- présence obligatoire du déclarant, si non réquisition
- recours possible du déclarant contre les résultats de la vérification par la douane
- liquidation des droits et taxes

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT (suite)

Circuit de la déclaration en détail (suite)

= Paiement des droits et taxes

- Paiement au comptant (espèces ou chèques)
- Par crédit de droits (acceptation d'obligations cautionnées à 4 mois d'échéance avec de crédit d'intérêt et remise spéciale)
- Par crédit d'enlèvement (enlèvement des marchandises au fur et à mesure de la vérification ,avant liquidation et acquittement des droits et taxes sous réserve d'une soumission cautionnée annuelle et une remise spéciale à 1 pour mille.

= Enlèvement des marchandises

Aucun enlèvement sans autorisation de l'administration des douanes et après acquittement des droits et taxes liquidés, sauf par crédit d'enlèvement .

OPERATIONS DE DEDOUANEMENT(suite)

11° Constitution des marchandises en dépôt

Sont constituées d'office en dépôt :

- les marchandises , à l'importation, non pas déclarées en détail dans le délai légal ;
- les marchandises déclarées en détail et les bagages des voyageurs qui n'ont pu être vérifiés en l'absence du déclarant, dans le délai légal;
- les marchandises qui restent en douane pour tout autre motif;

La détérioration, l'altération ou la déperdition pendant le séjour des marchandises en dépôt ne peut donner lieu à dommages et intérêts, quelle qu'en soit la cause.

Les frais de toute nature résultant de la constitution et du séjour en dépôt sont à la charge des marchandises.

IV LES REGIMES SUSPENSIFS

1° REGIME GENERAL DES ACQUITS-A- CAUTION

Les marchandises transportées sous douanes ou placées sous régime douanier suspensif des droits, taxes ou prohibitions, doivent être placées sous le couvert d'un acquit-à-caution. Il peut être autorisé le remplacement de l'acquit-à-caution par tel document qui en tiendra lieu.

L'acquit-à-caution ou le document en tenant lieu, comporte, outre la déclaration détaillée des marchandises, l'engagement solidaire du principal obligé et de sa caution de satisfaire, dans les délais fixés et sous les peines de droit, aux obligations prévues par les lois et règlements.

Si les marchandises ne sont pas prohibées, la garantie de la caution peut être remplacée par la consignation des droits et taxes.

La décharge de l'acquit à caution ne peut être donnée par les agents des douanes du bureau émetteur, attestant que les obligations souscrites ont été remplies, que pour les quantités représentées au lieu de destination.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

2° Transit : dispositions générales

Le transit est le régime douanier sous le quel sont placées les marchandises transportées sous contrôle douanier d'un bureau de douane à un autre en suspension des droits et taxes et autres mesures de prohibition.

Le transport par voie maritime est exclu du transit, au sens du Code des douanes de l'UEMOA.

Les transports en transit sont effectués dans les délais fixés par les autorités douanières qui peuvent, en outre, imposer un itinéraire aux transporteurs.

Les marchandises, expédiées en transit qui sont déclarées pour la consommation au bureau de douane de destination, sont soumises aux droits et taxes en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration détail pour la consommation.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

3° Transit ordinaire

A l'entrée, les marchandises expédiées sous le régime du transit ordinaire sont déclarées en détail et vérifiées dans les mêmes conditions que les marchandises déclarées pour la consommation.

Les transporteurs des marchandises doivent, au premier bureau d'entrée ;

- produire les titres de transport concernant lesdites marchandises ;**
- souscrire un acquit à caution sur lequel ils doivent déclarer le nombre et l'espèce des colis, les marques et numéros, ainsi que le poids de chacun d'eux et la nature des marchandises qu'ils contiennent.**

Dès l'arrivée à destination, l'acquit-à-caution doit être remis au bureau où déclaration doit être faite du régime douanier assigné aux marchandises.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

4° Transit international

Le transit international est le régime douanier qui permet le transport de marchandises sous douane entre plusieurs pays. Il résulte de Conventions internationales signées entre des pays ayant des frontières communes.

Dans le cadre de la CEDEAO, il existe la Convention du Transit Routier Inter État (TRIE) dont l'un des principes est l'utilisation d'une déclaration en douane unique et d'un cautionnement unique.

Il existe aussi une convention internationale par fer entre le Mali et le Sénégal dont le support documentaire est la déclaration TIF.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

Transit international (suite)

Au niveau de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) il a été adopté en juin 2005, le Cadre de normes visant à sécuriser et à faciliter le commerce mondial.

Il s'agit d'un cadre qui annonce une nouvelle approche pour la douane et les entreprises en termes de méthodes de travail et de partenariats concernant la sécurité de la chaîne logistique internationale.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

5° Entrepôt de stockage (chap. III Titre IV du CD)

Le régime de l'entrepôt de stockage consiste en la faculté de placer des marchandises, pour une durée déterminée, dans des établissements soumis au contrôle de l'administration des douanes.

Le régime d'entreposage est concédé par décision du Directeur général des douanes, qui en fixe les règles d'exploitation.

Les différents types d'entrepôt sont :

- *l'entrepôt public ;*
- *l'entrepôt privé (entrepôt privé banal /entrepôt privé particulier);*
- *l'entrepôt spécial.*

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

5° Entrepôt industriel (chap. IV Titre IV du CD)

Constitué dans des établissements placés sous le contrôle de l'administration où les entreprises travaillant pour l'exportation ou à l'exportation et pour le marché intérieur, peuvent être autorisées à procéder, pour ces deux destinations, à la mise en œuvre de marchandises en suspension des droits et taxes.

Les entrepositaires doivent prendre l'engagement cautionné de réexporter les marchandises ou, si elles ne sont pas prohibées, d'acquitter les droits et taxes en vigueur au moment où elles seront versées à la consommation, et ce, dans le délais accordé.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

6° Quelques dispositions applicables à tous les entrepôts

Durant leur séjour en entrepôt, les marchandises doivent être représentées à toutes les réquisitions des agents des douanes.

Les expéditions d'un entrepôt sur un autre entrepôt ou sur un bureau de Douane et les réexportations d'entrepôt s'effectuent par la mer sous la garantie d'acquits-à-caution et par terre sous le régime du transit.

Les droits et taxes sont dus sur les déficits qui seraient constatés en cours d'expédition sous le régime du transit ou la valeur de ces déficits s'il s'agit de marchandises prohibées, nonobstant l'intégrité du scellement.

Les droits et taxes applicables à la mise à la consommation en suite d'entrepôt, sont ceux en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration en détail pour la consommation.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

7° Usines exercées

Les usines exercées sont des établissements placés sous la surveillance permanente de l'Administration des Douanes en vue de permettre la mise en oeuvre ou la fabrication de produits en suspension totale ou partielle des droits et taxes dont ils sont passibles.

Le régime des usines exercées est accordé par décret qui fixe la réglementation applicable et les obligations auxquelles sont soumis les exploitants.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

8° ADMISSION TEMPORAIRE (chap. VI Titre IV du CD)

L'admission temporaire est le régime douanier qui permet l'admission sur le territoire douanier en suspension totale ou partielle des droits et taxes à l'importation de marchandises destinées :

- à recevoir une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation dans le territoire douanier (admission temporaire pour perfectionnement actif) ;
- ou à y être employées en l'état au sens de la réglementation en vigueur.

L'apurement des comptes d'admission temporaire peut être subordonné à la réexportation obligatoire des produits à destination des pays déterminés.

Aussi, la régularisation des acquits d'admission temporaire peut-être autorisée, moyennant le paiement des droits et taxes en vigueur à la date d'enregistrement desdits acquits, majorés, si les droits et taxes n'ont pas été consignés, de l'intérêt de crédit.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

9° EXPORTATION PREALABLE – DRAWBACK

L'admission temporaire, est accordée aux produits de même espèce que ceux pris à la consommation, qui ont été utilisés à la fabrication de marchandises préalablement exportées.

Les importateurs doivent justifier de la réalisation de l'exportation préalable et satisfaire aux obligations particulières qui seront prescrites par le Directeur Général des Douanes.

Pour bénéficier du remboursement prévu, les exportateurs doivent:

- justifier de l'importation préalable pour la consommation des produits mis en oeuvre ;
- satisfaire aux obligations particulières qui seront prescrites par le Directeur Général des Douanes.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

10° Importation temporaire

Les voyageurs qui viennent séjourner temporairement dans le territoire douanier peuvent importer en suspension des droits et taxes d'entrée les objets des catégories non prohibées à l'importation qui leur appartiennent, à charge de réexpédition à l'identique dans le délai d'un an.

Lesdits objets doivent être placés sous le couvert d'acquits-à-caution. La garantie de la caution peut être remplacée par la consignation des droits et taxes.

Les titres d'importation temporaire doivent être représentés à toute réquisition des agents des douanes ou de toute autre administration.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par voie réglementaire.

LES REGIMES SUSPENSIFS (suite)

11° La Zone franche (Titre VI du CD)

Il s'agit de toute enclave territoriale instituée en vue de faire considérer les marchandises qui s'y trouvent comme n'étant pas sur le territoire douanier pour l'application des droits et taxes dont elles sont passibles à raison de l'importation, l'accomplissement des formalités du commerce extérieur, ainsi que des restrictions quantitatives.

Elle est toujours instituée par loi et fait l'objet de concession.

Les nouvelles règles des produits originaires de l'UEMOA ont exclu de la préférence communautaire tous les produits fabriqués sous régimes suspensifs

V EXTINCTION et PRESCRIPTION

1° Extinction des droits de poursuite et de répression

L'Administration des Douanes est autorisée à transiger avec les personnes poursuivies pour infraction douanière. La transaction peut intervenir avant ou après jugement définitif. Dans le second cas, la transaction laisse subsister les peines corporelles.

(ART. 288 CD)

L'action de l'Administration des Douanes en répression des infractions douanières, se prescrit trois années révolues à compter du jour où l'infraction a été commise si, dans cet intervalle, il n'a été fait aucun acte d'instruction ni de poursuite.

(ART. 290 CD)

EXTINCTION et PRESCRIPTION (suite)

2° Prescription contre les redevables (ART. 291et 292 CD)

Aucune personne n'est recevable à former, contre le Trésor public ou l'Administration des douanes, des demandes en restitution de droits et de marchandises et paiement des loyers, deux ans après l'époque que les réclamations donnent lieu aux paiement des droits, dépôts des marchandises ou échéances des loyers.

L'Administration des Douanes est déchargée envers les redevables, trois ans après chaque année expirée, de la garde des registres de recettes et autres de ladite année. Elle n'est pas tenue de les représenter, alors même qu'il y aurait des instances encore subsistantes pour les instructions et les jugements desquels lesdits registres ou pièces seraient nécessaires.

EXTINCTION et PRESCRIPTION (suite)

3° Prescription contre l'Administration

L'Administration des douanes est non recevable à former aucune demande en paiement des droits, trois ans après que lesdits droits auraient dû être payés. (Art.293 CD)

Ces prescriptions ne sont pas appliquées et sont portées à vingt ans quand il y a, avant les termes prévus, contrainte décernée et signifiée, demande formée en justice, condamnation, promesse, convention ou obligation particulière et spéciale relative à l'objet qui est répété. (Art.294 CD)

Lorsque c'est par un acte frauduleux du redevable que l'Administration des Douanes a ignoré l'existence du fait générateur de son droit et n'a pu exercer l'action qu'il lui appartenait d'entreprendre pour en poursuivre l'exécution, la prescription prévue ne commence à courir qu'à compter de la date ou la fraude aura été découverte. (Art.294)

VI Garantie et sûreté pour la douane

1° Action garantie (Art.315 CD)

La confiscation des marchandises saisies peut être poursuivie contre tous ceux qui ont la charge de les conduire ou de les déclarer en douane, sans que l'administration soit tenue de mettre en cause les propriétaires, quand même ils lui seraient indiqués.

Toutefois, si les propriétaires, intervenaient ou étaient appelés en garantie par ceux sur lesquels les saisies ont été faites, les tribunaux statueraient, ainsi que de droit, sur les interventions ou sur les appels en garantie.

2° Droit de rétention (Art.319)

Dans tous les cas de constatation d'infraction douanière flagrante, les moyens de transport et les marchandises litigieuses non passibles de confiscation peuvent pour sûreté des pénalités encourues, être retenus jusqu'à ce qu'il soit fourni caution ou versé consignation du montant desdites pénalités

Garantie et sûreté pour la douane (suite)

3° DROITS PARTICULIERS RESERVES A LA DOUANE

L'Administration des Douanes est autorisée à ne faire aucun paiement en vertu des jugements attaqués par les voies d'opposition, d'appel ou de cassation, à moins qu'au préalable ceux au profit desquels lesdits jugements ont été rendus, n'aient donné bonne et suffisante caution pour sûreté des sommes à eux adjugées.(Art.323 CD)

Lorsque la mainlevée des objets saisis, pour infraction aux lois dont l'exécution est confiée à l'Administration des Douanes, est accordée par jugement contre lesquels une voie de recours est introduite, la remise n'en est faite à ceux au profit desquels lesdits jugements ont été rendus que sous bonne et suffisante caution de leur valeur. La mainlevée ne peut jamais être accordée pour les marchandises dont l'entrée est prohibée. (Art.324 CD)

Garantie et sûreté pour la douane (suite)

4° Vente avant jugement des marchandises et des moyens de transport (Art.329 CD)

En cas de saisie de moyens de transport dont la remise sous caution ou contre consignation aura été offerte par procès-verbal et n'aura pas été acceptée par la partie, ainsi qu'en cas de saisie d'objets qui ne pourront être conservés sans courir le risque de détérioration, il sera, à la diligence de l'Administration des douanes et en vertu de la permission du juge, procédé à la vente par enchère des objets saisis.

L'ordonnance portant permis de vendre sera signifiée dans le jour à la partie adverse, conformément aux dispositions réglementaires, avec déclaration qu'il sera immédiatement procédé à la vente, tant en l'absence qu'en présence, attendu le péril en la demeure.

VII Responsabilité et solidarité

1° DETENEURS (Art.332 CD)

Le détenteur des marchandises de fraude est réputé responsable de la fraude.

Toutefois, les transporteurs publics ne sont pas considérés, eux et leurs préposés ou agents, comme contrevenants lorsque, par une désignation exacte et régulière de leurs commettants, ils mettent l'Administration des douanes en mesure d'exercer utilement des poursuites contre les véritables auteurs de la fraude, ou lorsqu'ils prouvent qu'ils n'ont commis aucune faute.

RESPONSABILITE PENALE (suite)

2° Commissionnaires en douane agréés (Art. 340 CD)

Les commissionnaires en douane agréés sont responsables des opérations en douane effectuées par leurs soins.

Les signataires des déclarations sont responsables des omissions, inexactitudes et autres irrégularités relevées dans les déclarations sauf leurs recours contre leurs commettants.

Lorsque la déclaration a été rédigée en conformité avec les instructions données par le commettant, ce dernier est passible des peines que le signataire de la déclaration.

Les peines d'emprisonnement édictées par le Code des douanes ne leur sont applicables qu'en cas de faute personnelle

RESPONSABILITE PENALE (suite)

3° Soumissionnaires (Art.338 CD)

Les soumissionnaires sont responsables de l'inexécution des engagements souscrits, sauf leur recours contre les transporteurs et autres mandataires.

A cet effet, le service auquel les marchandises sont représentées ne donne décharge que pour les quantités à l'égard desquelles les engagements ont été remplis dans le délai et les pénalités réprimant l'infraction sont poursuivies au bureau d'émission contre les soumissionnaires et leurs cautions.

RESPONSABILITE PENALE (suite)

4° Responsabilité de l'Administration (Art.342 CD)

L'Administration des douanes est responsable du fait de ses employés dans l'exercice et pour raison de leurs fonctions seulement, sauf son recours contre eux ou leurs cautions .

5° Propriétaires des marchandises (Art.343 CD)

Les propriétaires des marchandises sont responsables civilement du fait de leurs employés en ce qui concerne les droits, confiscations, amendes et dépens.

RESPONSABILITE PENALE (suite)

6° Solidarité

Les condamnations contre plusieurs personnes pour un même fait de fraude sont solidaires, tant pour les pénalités pécuniaires tenant lieu de confiscation que pour l'amende et les dépens. (Art.345 CD)

Les propriétaires des marchandises de fraudes, ceux qui se sont chargés de les importer ou de les exporter, les intéressés à la fraude, les complices et adhérents sont tous solidaires et contraignables par corps pour le paiement de l'amende, des sommes tenant lieu de confiscation et des dépens. (Art. 346 CD)

RESPONSABILITE PENALE (suite)

7° CONFISCATION

La confiscation ne peut être prononcée qu'à l'égard des objets de fraude.

Toutefois, les marchandises masquant la fraude et les moyens de transport ayant servi au débarquement et à l'enlèvement des objets frauduleux, sont confisqués lorsqu'il est établi que les propriétaires, armateurs, affréteurs, patrons, équipages, conducteurs, voituriers ou utilisateurs de ces moyens de transport sont complices des fraudeurs.

Je vous remercie de votre
aimable attention

TRANSIT ET PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

Décrire les obligations et responsabilités des différents intervenants dans un processus de dédouanement

L'action de l'administration des douanes s'exerce à la fois sur les marchandises, les moyens de transport, les personnes et les transferts de capitaux. Cf. le code des douanes en ces articles 2, 3, 69, 37, 38, 46, 340 et 341. Mais pour les besoins de ce que nous aurons à traiter, nous n'insisterons que sur le processus de dédouanement.

Ce dernier n'est rien d'autre que l'ensemble des obligations à accomplir, des formalités à remplir et des précautions à prendre pour obtenir en temps voulu pour soi-même ou pour quelqu'un d'autre, la libre disposition de marchandises importées ou exportées.

Cette définition même du processus de dédouanement dégage des sous-entendus de responsabilités. Philosophiquement, la responsabilité est l'obligation de répondre pour un individu, de sa conduite ou, dans certains cas de celles d'autres individus.

En l'espèce, la responsabilité est dite objective quand l'individu répond, devant les hommes d'une conduite qui fait l'objet de sanctions extérieures, mesures légales ou réactions de l'opinion.

Elle est subjective quand l'individu répond de ses conduites devant sa propre conscience et que la sanction est purement intérieure, satisfactions ou remords.

Au-delà de cette responsabilité, il y'a celles retenues par les juristes en l'occurrence les responsabilités civiles et pénales : c'est-à-dire d'une part cette obligation pour un individu de réparer les dommages qu'il a causés à autrui en raison d'un fait dont il est responsable et d'autre part, cette obligation pour un individu de subir une peine en raison de l'infraction qu'il a commise au regard de la loi pénale.

Nous allons devoir retenir ces deux dernières responsabilités acclimatées au droit pénal douanier pour le traitement du sujet qui nous a été proposé.

Pour cela, nous vous proposons la démarche suivante :

- dans une première partie, nous traiterons des obligations des différents intervenants dans un processus de dédouanement
- et dans une deuxième partie de leurs responsabilités dans ce même processus

Avant d'entrer dans le vif du sujet, essayons de recenser les différents intervenants dans un processus de dédouanement.

Ce sont en général de manière légale ou réglementaire :

- l'administration douanière
- l'agent des douanes

- le déclarant (commissionnaire en douane)
- l'exploitant de magasins ou aires de dédouanement
- etc.

Obligations des différents intervenants dans un processus de dédouanement

Dans le cadre du dédouanement nous ne retiendrons que l'étape qui part de l'établissement de la déclaration jusqu'à l'enlèvement de la marchandise.

Cette précision apportée, nous pouvons maintenant voir les obligations qui incombent à l'administration, ses agents, aux déclarants et aux autres.

L'Administration et ses agents

Le Directeur Général est tenu de déterminer la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les observations qui doivent y être annexées. cf. art 79 du CD.

Il est interdit aux agents des douanes de participer à la rédaction de la déclaration en détail. Lors de la visite des marchandises, en cas de contestation lorsque le déclarant récuse les résultats de la vérification partielle et demande la vérification intégrale des énonciations de la déclaration sur lesquelles porte la contestation, la douane est tenue de s'y soumettre

Le service est tenu de procéder à la vérification des marchandises qu'en présence du déclarant ou de son fondé de pouvoir. Après la visite des marchandises, les conclusions de celle-ci sont obligatoirement consignées dans un document très important qu'on appelle Certificat de Visite par le vérificateur.

Le Certificat de visite est donc un document très important : acte juridique, il engage la responsabilité de son signataire, il demeure, par ailleurs, un élément essentiel de la procédure judiciaire en cas de contestation portée devant les Tribunaux.

Après la rédaction du certificat et si la vérification n'a donné lieu à aucune observation particulière, le service doit obligatoirement s'assurer que les droits et taxes ont été acquittés, en cas de paiement au comptant, ou garantit dans les autres cas. C'est à la suite de ce qui précède que le service sera tenu de délivrer le Bon à enlever.

L'exemplaire BAE de la déclaration doit être obligatoirement daté et comporter la signature manuscrite de l'agent vérificateur appuyée de l'empreinte de son cachet individuel.

Le BAE délivré, le service doit obligatoirement veiller à ce que les marchandises fassent l'objet d'un enlèvement dans les délais sous peine de leur mise en dépôt conformément à l'article 180 du CD.

Les obligations du déclarant et assimilés

Dans cette partie «déclarants et assimilés» sont compris le déclarant, ses mandants et autres collaborateurs légaux (usagers).

Pour accomplir les formalités d'importations et d'exportations, les usagers ont pour obligations d'établir et de déposer au bureau de douane une déclaration conformément aux règles particulières à chaque procédure de dédouanement dans les délais réglementaires.

Les obligations s'imposent aux déclarants signataires de déclarations ou à leurs représentants qu'il s'agisse :

- des propriétaires des marchandises au sens de la réglementation douanière ou de leurs représentants habilités
- des commissionnaires en douanes
- des titulaires de l'autorisation de dédouaner
- des personnalités habilitées à représenter les services publics et assimilés

Elles consistent à :

- présenter au service et à sa demande, l'ensemble des marchandises déclarées ;
- assister à la vérification des marchandises ou s'y faire représenter par une personne régulièrement mandatée à cet effet ;

- Permettre la bonne exécution des contrôles physiques et notamment procéder à la satisfaction du service, aux diverses opérations matérielles : manipulation, ouverture, et fermeture des colis, pesée etc. ;
- Prendre en charge les frais occasionnés par l'exécution de la visite des marchandises, conformément aux dispositions du code des douanes.

Après la visite, et suite à la délivrance du BAE par le vérificateur après avoir constaté que les droits et taxes ont été acquittés, en cas de paiement au comptant, ou garanti dans les autres cas, l'usager doit obligatoirement procéder à l'enlèvement des marchandises.

On aura donc remarqué que tous les intervenants ont des obligations dont le non respect engage leur responsabilité.

Responsabilités des différents intervenants dans un processus de dédouanement.

En nous référant à notre introduction il nous est apparu nécessaire de distinguer comme en droit commun le problème de la responsabilité pénale de celui de la responsabilité civile.

R ESPONSABILITE CIVILE

En matière de responsabilité civile, le code des douanes ne retient que trois cas aux articles 296 à 298. Ces trois cas s'adaptent au contexte dans lequel se trouve notre thème. Il s'agit de la responsabilité de l'administration des douanes, de celle des propriétaires des marchandises et de la responsabilité solidaire des cautions.

La responsabilité de l'administration des douanes cf. art 296

Ce sera par exemple en cas de saisie non fondée suite à une infraction inexistante. En l'espèce, le propriétaire des marchandises a droit à un intérêt d'indemnité à raison de 1% par mois de la valeur des objets saisis.

La responsabilité des propriétaires des marchandises art 297

Les propriétaires des marchandises sont civilement responsables du fait de leurs employés en ce qui concerne les droits, amendes et dépenses. Cependant, il convient de souligner :

- a) Que cette responsabilité n'est pas comme celle de l'article 146 du code civil subordonnée à la condition que les employés aient agi dans l'exercice de leurs fonctions.
- b) Que cette responsabilité ne joue pratiquement qu'en matière de contraventions, car comme si l'infraction commise est un délit, le

propriétaire est pénalement responsable de la fraude comme intéressé direct. Ce texte, qui peut paraître faire double emploi avec le régime du droit commun, a pour principal effet d'écarter l'exigence d'un lien entre l'activité délictueuse de l'employé et l'exercice de ses fonctions. La responsabilité civile qui pèse sur le propriétaire des marchandises peut ainsi être engagée sans que l'on ait à établir que l'employé agissait dans l'exercice de ses fonctions.

En revanche, cette responsabilité ne peut porter que sur le commettant qui est en même temps propriétaire des marchandises. Si cette condition n'était pas remplie, aucune poursuite ne pourrait être engagée ;

Responsabilité solidaire des cautions

Selon l'art 298 du code des douanes ; les cautions sont tenues au même titre que les principaux obligés de payer les droits et taxes pénalités pécuniaires et autres sommes dues par les redevables qu'elles ont cautionnées.

Le champ d'application de l'article 298 est relativement limité dans le domaine du contentieux répressif. La responsabilité de la caution ne peut être mise en jeu que dans le cas où l'infraction principale de consiste en une inexécution d'engagement tels ceux qui caractérisent les régimes suspensifs.

Les règles du droit commun du cautionnement subsistent en matière douanière. Ainsi, dans la mesure où le texte de l'article 298 déclare que

les cautions sont tenues «au même titre que les principaux obligés», il ne saurait être question pour la caution d'invoquer le bénéfice de la division ou celui de la discussion.

B) Responsabilité Pénale

Parmi les personnes pénalement responsables, le code des douanes cite les détenteurs art.287, les capitaines de navires, les commandants d'aéronefs 288, 289, les déclarants 290, les commissionnaires en douane agréés, les soumissionnaires, complices et intéressés à la fraude mais nous retiendrons que les déclarants les soumissionnaires et les commissionnaires en douane.

En pratique, Il est rare que les déclarations soient l'œuvre d'une seule personne. Le plus souvent, la déclaration est faite par un fondé de pouvoir du déclarant. La question dès lors est de savoir si la responsabilité pèse en cas d'infraction sur le signataire de la déclaration ou sur le mandant au nom de qui la déclaration a été faite.

Deux cas sont à distinguer : celui où les énonciations de la déclaration sont reconnues inexactes ou celui où la déclaration étant exacte, les engagements souscrits ne sont pas tenus.

Dans le cas où la déclaration est inexacte, c'est le signataire de la déclaration qui est pénalement responsable cf. 290 du CD. Il en est ainsi de même si le signataire s'est rigoureusement conformé aux instructions de son mandant, même si la fausseté de la déclaration n'est reconnue

qu'à posteriori ; même si la déclaration n'est inexacte que par suite de l'inapplicabilité de certains documents que le signataire ne croyait authentiques.

Dans le cas où la déclaration est exacte, le signataire est hors de cause. C'est sur son mandant que pèse l'obligation de remplir les engagements souscrits, c'est ainsi que lorsque la déclaration constitue en même temps acquits-à-caution, la responsabilité pénale en cas de non décharge de l'acquit retombe sur le mandant dénommé en l'espèce soumissionnaire (art 292 CD).

La responsabilité pénale qui pèse sur le signataire des déclarations ou sur les soumissionnaires ne peut en matière douanière, être écartée en raison de la bonne foi mais le code des douanes permet dans ce cas aux intéressés d'assumer les conséquences pécuniaires de leur responsabilité.

PROCEDURES DE DEDOUANEMENT ET FORMALITES DOUANIERES AU SENEGAL

Quelques documents usuels

- Autorisation d'inspection avec passer outre
- Connaissance
- Note de détail
- Bordereau d'envoi à titre gratuit (Facture)
- Titre d'exonération (T.E) non remplie
- Autorisation provisoire d'enlèvement (accordée par la douane)
- Déclaration en douane
- Facture débours de la Compagnie
- Manifeste maritime GAINDE
- Lettre de Transport Aérien (LTA)
- Exonération remplie et accordée par la Douane + Copie Facture
- Facture de prestation Transit
- Facture Débarquement
- Ordre de transit en 02 exemplaires
- Attestation de Vérification COTECNA (AV)
- Déclaration Préalable d'Importation (DPI)

PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET DOUANIER

QUELQUES NOTES DE DOUANE

Le dédouanement des marchandises importées

Le dédouanement signifie de toute la procédure applicable aux marchandises importées ou exportées afin d'assurer, d'une part, la correcte perception des droits et taxes que l'administration des douanes est chargée de liquider et, d'autre part, d'appliquer les diverses mesures réglementaires.

Nous résumerons ici que la procédure de dédouanement à l'importation, avec les deux (02) phases suivantes qui prennent en charge la marchandise depuis son entrée dans le territoire douanier jusqu'à son enlèvement :

- les formalités préalables au dédouanement que sont la conduite et la mise en douane des marchandises ;
- les formalités du dédouanement proprement dit qui vont de l'établissement de la déclaration en détail à l'enlèvement des marchandises, en passant par la vérification de la déclaration et la liquidation et l'acquiescement des droits et taxes ;

LES PREALABLES AU DEDOUANEMENT

La conduite en douane

Elle recouvre toutes les mesures permettant une parfaite canalisation des marchandises importées vers le bureau ou poste des douanes compétent. Les formalités de conduite en douane varient selon le mode de transport.

Transport par voie maritime

Les marchandises transportées à destination du Sénégal par voie maritime sont inscrites sur un document appelé «manifeste» qui est daté et signé par le capitaine du navire. Ce dernier est tenu de le présenter au service des douanes à première réquisition lorsque le navire pénètre dans la zone maritime du rayon des douanes.

Le manifeste est déposé dans les 24 heures qui suivent l'arrivée du navire, les dimanches et jours fériés n'étant pas comptés.

Transport par voie aérienne

Comme pour le transport maritime, les marchandises transportées par voie aérienne doivent être reprises sur un manifeste signé par le commandant de bord. Il est déposé auprès du service des douanes dès l'arrivée de l'avion ou, si celui-ci arrive avant l'ouverture du bureau, dès son ouverture.

Transport par voie terrestre

Toutes les marchandises importées par les frontières terrestres doivent être conduites au plus prochain bureau ou poste des douanes par la route la plus directe, dite «route légale», qui est désignée par arrêté du Ministre chargé des Finances.

Le conducteur des marchandises doit déposer, au premier bureau ou poste des douanes, la feuille de route (tenant lieu de manifeste) qui reprend les objets transportés.

La mise en douane

Dès leur introduction dans le territoire douanier, les marchandises importées sont assujetties à des formalités de prise en charge, afin d'éviter qu'elles n'échappent à la surveillance du service des douanes et ne soient irrégulièrement versées sur le marché intérieur sans dédouanement.

La mise en douane est matérialisée par la présentation de la marchandise transportée et le dépôt du document de transport (manifeste, feuille de gros, titre de transit, etc.), qui constitue alors la déclaration sommaire, au niveau du service des douanes.

LE DEDOUANEMENT PROPREMENT DIT

L'obligation de lever une déclaration en détail

En vertu des dispositions de l'article 69 du Code des douanes, toutes les marchandises importées, y compris celles faisant l'objet d'une exemption des droits et taxes à l'entrée, doivent faire l'objet d'une déclaration en détail leur assignant un régime douanier.

En principe, celle-ci est déposée après l'arrivée des marchandises, mais l'administration des douanes, dans un souci de facilitation et de soutien aux opérateurs économiques, a mis en place des procédures simplifiées et tout un système de facilitations. C'est ainsi, par exemple, qu'elle a admis le principe d'un dépôt anticipé des déclarations permettant l'enlèvement des marchandises dès leur arrivée.

Les personnes habilitées à déclarer

Au Sénégal, les importateurs sont tenus de recourir aux services d'un commissionnaire agréé en douane.

Toutefois, les personnes physiques ou morales bénéficiaires d'un crédit d'enlèvement ou d'une autorisation spéciale peuvent lever des déclarations en détail pour leur propre industrie ou commerce.

Les documents à joindre à la déclaration en détail

La déclaration en détail est un imprimé comportant toutes les indications afférentes à l'importation (la nature des marchandises, le poids, le nombre, la valeur, les droits et taxes exigibles, entre autres éléments).

Les énonciations et mentions qui sont portées sur la déclaration doivent être attestées par des documents qui y sont joints, à savoir : la facture, le document de transport (connaissance, lettre de transport aérien etc.), le certificat d'origine, l'attestation d'assurance, le certificat sanitaire ou phytosanitaire (selon qu'il s'agisse respectivement de produits d'origine animale ou végétale), la déclaration préalable d'importation, l'attestation de vérification, la déclaration des éléments de la valeur, ainsi que tout autre document ayant trait à l'importation.

Le nouveau système informatique douanier dénommé GAÏNDE 2000 a intégré ORBUS 2000, un logiciel qui permet :

- la collecte électronique des documents cités ci-dessus ;
- la disponibilité sur écran desdits documents visés par les autorités compétentes (ce qui équivaut à les joindre électroniquement à la déclaration) ;
- le paiement électronique des droits et taxes.

Après avoir été expérimenté avec succès sur le site-pilote de Dakar-Yoff, GAÏNDE 2000 est en train d'être déployé sur les autres bureaux de douanes, ce qui met l'horizon "papier zéro" à quelques touches de clavier des utilisateurs.

Le Programme de vérification des Importations (PVI)

Instauré au Sénégal depuis 1991, le Programme de Vérification des Importations (PVI) consiste fondamentalement en l'inspection, avant embarquement, des marchandises à destination du Sénégal.

Le système est bâti autour de la Déclaration Préalable d'Importation (DPI) qui en constitue le préalable. Elle est fournie à la société d'inspection, par l'importateur, dès que la valeur FOB des marchandises est supérieure ou égale à 1.000.000 F CFA.

Sauf pour les marchandises qui en sont exemptées et qui font l'objet d'une liste, l'inspection avant embarquement, sur la base de cette DPI, devient obligatoire :

dès que la valeur FOB des marchandises est égale ou supérieure à 3.000.000 F CFA ;

lorsqu'il s'agit de conteneurs personnalisés (FCL, LCL, etc.), quelle qu'en soit la valeur.

Cependant, en vue de concilier les soucis de sécurité et de facilitation des échanges commerciaux, un nouveau système informatisé de gestion du risque (SIAR) et l'usage de l'imagerie par rayons X (scanner) ont été intégrés au PVI. Cela a entraîné les modifications ci-après :

- les marchandises exemptées du PVI et de l'inspection avant embarquement feront toujours l'objet d'une DPI avec la mention «non soumise». Pour ces marchandises, l'intervention de la société d'inspection se limitera, le cas échéant, à l'enregistrement de cette DPI ;

- les marchandises soumises au PVI continueront à faire l'objet d'une DPI avec la mention «soumise». Cependant l'inspection se fera selon l'une des modalités ci-après qui sera retenue à l'issue d'une analyse approfondie de la nature de l'opération :

1. contrôle documentaire sans inspection avant embarquement ;

2. contrôle documentaire complété par un passage au scanner à l'arrivée à Dakar ;

3. contrôle documentaire assorti d'une inspection avant embarquement des marchandises, comme cela se faisait auparavant dans le cadre du PVI.

Dans tous ces cas, l'intervention de la société d'inspection sera matérialisée par une Attestation de Vérification (AV). Ainsi, à toute DPI avec la mention «soumise» devra correspondre une AV dont l'absence au moment du dépôt de la déclaration en douane, sera assimilée à un contournement du PVI et sera puni de droit de sanctionnée.

L'automatisation de la chaîne de dédouanement

Le système informatique douanier GAINDE 2000 couvre toutes les opérations de dédouanement depuis la mise en douane des marchandises jusqu'à leur enlèvement. En sus des modules actuels (manifeste, déclaration, trésor, douanes, tarif et tables), des fonctionnalités nouvelles ont été introduites dans le système :

Le dédouanement anticipé avec le ciblage du manifeste ;

- les Echanges de Données Informatisées (EDI) ;

- la prise en compte des types de conteneurs ;

- l'attribution automatique du bon à enlever chez le déclarant en douane ;

- l'amélioration des critères de circuit de visite ;

- la facilitation des procédures de visite ;

- le calcul du risque ;

- la prise en compte du certificat de reconnaissance du service ;

- la gestion des liquidations supplémentaires ;

- le suivi des droits suspendus (régimes C138) ;

- la gestion des magasins et aires de dédouanement ;

- l'interconnexion avec le système de gestion de la valeur ;

- la connexion avec la gestion des titres d'exonération ;

- l'intégration du logiciel ORBUS 2000 pour la collecte et le routage électroniques des documents à joindre à la déclaration.

La fiscalité applicable aux marchandises importées

Pour une meilleure compréhension du régime fiscal applicable aux marchandises importées, il convient de distinguer les produits originaires de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) des produits tiers (hors UEMOA).

Les marchandises originaires de l'UEMOA et agréées à la Taxe préférentielle communautaire (TPC) bénéficient, lors de leur importation dans un Etat membre, de la franchise de tous autres droits et taxes (tarif extérieur commun) à l'exclusion, le cas échéant, de la Taxe sur la valeur ajoutée et des autres taxes intérieures.

Les produits originaires des pays tiers, importés au Sénégal, sont soumis au Tarif extérieur commun (TEC) qui est entré en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2000.

Les droits et taxes d'entrée se décomposent comme suit :

- le droit de douane ;

- la redevance statistique ;

- le prélèvement communautaire de solidarité ;

- la taxe conjoncturelle à l'importation sur certains produits : (sucre, farine de blé, concentré de tomate, huiles végétales raffinées de colza, d'arachide, et de soja) ;

- le prélèvement communautaire CEDEAO ;

- le prélèvement au profit du fonds pastoral ;

- la taxe sur la valeur ajoutée ;

- la taxe d'égalisation (pour les personnes physiques commerçantes) ;

- le prélèvement COSEC (pour les importations par voie maritime) ;

- les autres taxes intérieures (sur les alcools, boissons gazeuses, corps gras alimentaires, tissus, etc.) ;

- le droit d'enregistrement pour les véhicules ;

- les surtaxes sur certains produits (cigarettes, sorgho, mil, oignons potagers, pommes de terre, etc.).

Dans un souci de simplification, il ne sera donné, dans les développements qui suivent, que les taux cumulés des droits et taxes ci-dessus, ces derniers pouvant s'appliquer cumulativement ou sélectivement selon le cas.

L'assiette

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de l'OMC, la valeur en douane des marchandises est la valeur transactionnelle, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour ces marchandises vendues pour l'exportation à destination du Sénégal et incorporant tous les frais (transport, assurance, etc.) jusqu'au point d'introduction dans le territoire douanier. Cette valeur doit être matérialisée par tout document justificatif de la réalité, de la véracité et de l'exactitude de la transaction (facture, contrat, etc.).

A défaut, le service est habilité à procéder à l'évaluation des marchandises par application successive des méthodes de substitution suivantes prévues par l'Accord :

- la valeur transactionnelle des marchandises identiques (les mêmes) ;

- la valeur transactionnelle des marchandises similaires (qui leur ressemblent) ;

- la valeur des marchandises établie selon la méthode de la valeur déductive (basée sur le prix de vente sur le marché du pays d'importation, déduc-

tion faite des frais supportés après le dédouanement) ;

- la valeur des marchandises établie selon la méthode de la valeur calculée (basée sur les coûts de production des marchandises dans le pays de production) ;
- la valeur des marchandises établie selon la méthode du dernier recours (qui est une application souple des méthodes précédentes, s'agissant notamment des quantités, du lieu, du moment, etc.).

Le calcul et les modalités de perception des droits et taxes

Les droits et taxes dont sont passibles les marchandises importées sont payés soit au comptant, soit à crédit pour les bénéficiaires d'un crédit d'enlèvement. Ils sont perçus selon un calcul ad-valorem, c'est-à-dire assis sur la valeur CAF, ainsi qu'il suit :

Montant des droits et taxes = Valeur CAF X taux cumulé

L'enlèvement des marchandises

Une fois les droits et taxes payés, le vérificateur délivre le bon à enlever qui permet au propriétaire de disposer de sa marchandise. Aucun enlèvement ne peut être effectué sans paiement des droits et taxes, d'une consignation ou, dans certains cas, dépôt d'une garantie suffisante.

Certains produits répondent à des normes de taxation très spéciales, que nous nous proposons d'exposer dans les lignes qui suivent. Il s'agit principalement du sucre, des huiles végétales raffinées, des cigarettes, du riz brisé, des pommes de terre, de la farine de blé, des oignons, du concentré de tomate, des boissons gazeuses et liquides alcoolisés.

Dans tous les cas, le montant des droits et taxes dus à l'occasion d'une importation s'obtient suivant la formule encadrée ci-dessus.

LE DEDOUANEMENT DU SUCRE IMPORTE

Les taux cumulés des droits et taxes applicables à l'importation du sucre sont de :

- 44,48 %, pour les personnes morales ;
- 50,53 % pour les personnes physiques.

Les différences constatées entre les taux cumulés applicables aux personnes morales et physiques sont dues à l'incidence de la taxe d'égalisation qui pèse sur ces dernières.

Il convient de distinguer le sucre destiné à la consommation courante de celui utilisé comme intrant dans le secteur de l'industrie.

Sucre destiné à la consommation

La valeur CAF (Coût/Assurance/Fret) est constituée de la sommation des trois (03) éléments suivants :

- la valeur FOB (Free On Board) qui est égale au cours SPOT à la date de facturation ;

- le fret dont le prix varie de 30 à 35 F CFA par kilogramme, soit (30.000 à 35.000 F CFA la tonne) ;
- l'assurance dont le coût est de :
 - 0,20 % en cas d'assurance *FAP SAUF* ;
 - 0,90 % à 1% dans le cas d'une assurance *Tous risques*.

Lorsque la valeur CAF déclarée de ce sucre est inférieure au prix de déclenchement fixé par l'UEMOA, il lui est appliqué une *taxe conjoncturelle à l'importation* (TCI) qui prend la forme d'une péréquation perçue comme en matière de douane.

Son montant est constitué par le différentiel entre, d'une part, la valeur déterminée à partir du prix de déclenchement (voir tableau ci-après) et, d'autre part, la valeur CAF déterminée à partir du cours SPOT.

La péréquation, lorsqu'elle est due, s'ajoute au montant des droits et taxes exigibles.

Tableau des prix de déclenchement

Nature et position tarifaire	Prix de déclenchement
Sucres bruts sans addition d'aromatisants ou de colorants :	
17.01.11.00.00 (sucre de canne granulé roux)	261.464 F CFA/tonne
17.01.11.00.00 (sucre de canne morceaux roux)	321.464 F CFA/tonne
17.01.12.00.00 (sucre de betterave granulé roux)	261.464 F CFA/tonne
17.01.12.00.00 (sucre de betterave morceaux roux)	321.464 F CFA/tonne
Autres :	
Présentés en poudre, en granulés ou cristallisés	
14.01.99.10.00 (Sucre granulé blanc)	325.056 F CFA/tonne
Autres	
17.01.99.90.00 (Sucre en morceaux blanc)	385.059 F CFA/tonne

Remarques :

- Pour le sucre en morceaux, le prix moyen se détermine en ajoutant à la valeur CAF du sucre cristallisé (cours spot + fret + assurance), 100 F CFA/KG.
- Les droits et taxes exigibles sur les importations de sucre soumises à la TCI sont assis sur la valeur de ces importations calculée à partir du prix de déclenchement.
- Le montant cumulé du fret et de l'assurance ne doit pas dépasser 40 F CFA par kilogramme.
- La péréquation n'est pas applicable au sucre importé dans le cadre des régimes économiques douaniers qui sont régis par les textes qui les organisent.

sucre utilisé comme intrant industriel

Le sucre, utilisé dans la confiserie, la biscuiterie, la boisson etc., n'est pas soumis à péréquation. Il s'agit du sucre des sous-positions tarifaires numéros 17.01.99.10 et 17.01.99.90.

La base assiette (ou base taxable) demeure la valeur CAF.

Toutefois, pour prévenir d'éventuels détournements de destination privilégiée, il est prescrit une obligation de marquage.

Le bénéfice de la dérogation à l'application de la TCI est subordonné à la présentation, au moment du dédouanement, d'une attestation d'industriel en bonne et due forme délivrée par le Ministère chargé de l'industrie et mentionnant la nature, l'espèce tarifaire et les quantités de sucre nécessaires à la fabrication des produits finis.

LE DEDOUANEMENT DES HUILES VEGETALES RAFFINEES

DISPOSITIONS PARTICULIERES

Tous les corps gras alimentaires sont soumis à la «taxe sur les corps gras alimentaires» qui s'applique à la valeur CAF majorée du droit de douane et de la redevance statistique à l'exclusion des :

- huiles d'arachide, fluides ou concrètes, brutes, épurées ou raffinées ;
- huiles alimentaires contenant au moins 60 % d'huile d'arachide ;
- huiles brutes destinées à être raffinées au Sénégal ;
- produits destinés à la savonnerie et repris aux sous-positions tarifaires des numéros 15.11.10.10.00 et 15.13.21.10.00.

FISCALITE APPLICABLE

Une TCI de 10 % est perçue sur les importations d'huiles raffinées d'arachide, de soja et de colza. Elle s'applique alors à la valeur déterminée à partir du prix de déclenchement fixé, ainsi qu'il suit par la Commission de l'UEMOA :

- 656 F CFA/KN pour l'huile raffinée d'arachide ;
- 388 F CFA/KN pour les huiles raffinées de soja et de colza.

• Huile d'arachide raffinée

Les taux cumulés sont les suivants :

- lorsque la valeur déclarée est égale ou supérieure au prix de déclenchement (656 F CFA/KN) :
 - 44,48 % pour les personnes morales ;
 - 50,53 % pour les personnes physiques.

• lorsque la valeur déclarée est inférieure au prix de déclenchement (656 F CFA/KN) :

- 56,28 % pour les personnes morales ;
- 62,83 % pour les personnes physiques.

• Huiles de soja et de colza raffinées

Les taux cumulés des droits et taxes d'entrée applicable s'établissent ainsi qu'il suit :

• lorsque la valeur déclarée est égale ou supérieure au prix de déclenchement (388 F CFA/KN)

- 65,89 % pour les personnes morales ;

- 72,85 % pour les personnes physiques.

- lorsque la valeur déclarée est inférieure au prix de déclenchement (388 F CFA/KN)

- 79,47 % pour les personnes morales ;

- 86,99 % pour les personnes physiques.

Les autres huiles raffinées

Elles ne sont pas soumises à la TCI mais à la seule taxe intérieure sur les corps gras alimentaires, en sus des droits et taxes habituels, ce qui amène les taux cumulés qui pèsent sur ces produits à :

- 65,89 % pour les personnes morales ;

- 72,85 % pour les personnes physiques.

Toutefois, la taxe intérieure sur les corps gras alimentaires étant de 5 % (au lieu de 15 %) pour l'huile d'olive raffinée et l'huile d'olive vierge, même raffinée, les taux cumulés des droits et taxes d'entrée sur ces produits sont de :

- 32,23 % pour les personnes morales ;

- 38,01 % pour les personnes physiques.

Remarques :

- Le prix de déclenchement est ajusté tous les six (6) mois pour tenir compte de la fluctuation des prix internationaux et des coûts de production.
- La taxe spécifique sur les corps gras alimentaires s'applique cumulativement avec la TCI lorsque celle-ci a été instituée pour un produit donné.
- Les importations d'huiles conditionnées en fûts ou bidons et déclarées comme huiles brutes doivent être étayées par un certificat de la Division de la Qualité et de la Métrologie attestant du caractère brut ou raffiné des produits.

LE DEDOUANEMENT DES CIGARETTES

Les cigarettes importées au Sénégal sont classées dans les deux catégories suivantes :

- Les cigarettes dites «premium» : ce sont celles dont le prix de vente ex-usine hors-taxes ou la valeur en douane majorée des droits et taxes liquidés par la Douane (à l'exclusion de la TVA et de la taxe spécifique sur les tabacs) est égale ou supérieure à 250 F CFA par paquet de 20 cigarettes.
- les cigarettes dites «économiques» : il s'agit de celles dont le prix de vente ex-usine hors-taxes ou la valeur en douane majorée des droits et taxes liquidés par la Douane (à l'exclusion de la TVA et de la taxe spécifique sur les tabacs) est inférieure à 250 F CFA par paquet de 20 cigarettes.

FISCALITE APPLICABLE

Les taux cumulés des cigarettes dites «premium» sont de :

- 117,99 % pour les personnes morales ;

- 127,16 % pour les personnes physiques.

Ces taux incluent une surtaxe de 20 % et une taxe spécifique de 30 %.

Les taux cumulés des cigarettes dites «économiques» sont de :

- 93,04 % pour les personnes morales ;

- 101,14 % pour les personnes physiques.

Ces taux incluent une surtaxe de 20 % et une taxe spécifique de 15 %.

DISPOSITIONS PARTICULIERES

• Aussi bien les importateurs que les marques de cigarettes qu'ils importent doivent être agréés par décision du Ministre chargé des Finances.

• Les paquets doivent impérativement porter la mention «Vente au Sénégal», sauf lorsqu'ils sont mis en entrepôt ou livrés à des personnes ou organismes bénéficiant de la franchise des droits et taxes.

En conséquence, la mise en entrepôt de cigarettes avec cette mention est formellement prohibée.

• Chaque unité de conditionnement (carton, grosse, paquet, etc.) du tabac ou de produit du tabac doit comporter, *en caractères parfaitement apparents, la mention «Abus dangereux pour votre santé».*

Il doit également faire état de la composition intégrale ainsi que de l'indication de certaines substances dégagées par la combustion du tabac.

• La détention et la circulation de cigarettes ne portant pas la mention «vente au Sénégal», ainsi que ceux n'ayant pas fait l'objet d'agrément, sont prohibées sur toute l'étendue du territoire sénégalais.

Cette prohibition ne concerne pas les cigarettes sous régime douanier suspensif.

LE DEDOUANEMENT DU RIZ, DES POMMES DE TERRE, DES OIGNONS, DE LA FARINE DE BLE ET DU CONCENTRE DE TOMATE

Le riz brisé, les pommes de terre et les oignons étant exempts de TVA (par conséquent, de taxe d'égalisation), ne connaissent pas la discrimination entre personnes physiques et morales.

Les taux cumulés s'établissent ainsi qu'il suit pour :

Le riz

- riz brisé : 12,70 % ;
- riz entier, intermédiaire, décortiqué (riz cargo ou riz brun) et blanchi ou semi-blanchi, même poli ou glacé : 32,7 %, du fait de l'application d'une surtaxe de 20 % ;
- riz en paille (riz paddy) de semence : 7,7 % ;
- riz en paille (riz paddy) autre que de semence : 27,70 %, du fait d'une surtaxe de 20 % et d'un droit de douane de 10 %.

Les pommes de terre

- à l'état frais ou réfrigéré : 42,7 % (dont une surtaxe de 20 %) ;
- de semence : 7,70 %.

Les oignons

- oignons potagers (autres que de semence) : 42,7 % ;
- oignons de semence : 7,7 %.

La farine de blé

Le dédouanement de ce produit est actuellement domicilié aux seuls bureaux des douanes de Dakar-Port Nord, Dakar-Port Sud et Dakar-Yoff.

Du fait d'une TCI de 10 % et d'un prix de déclenchement de 201.400 F CFA/tonne métrique, les taux qui lui sont applicables sont les suivants :

- lorsque la valeur CAF est égale ou supérieure au prix de déclenchement :
 - 44,48 % pour les personnes morales ;
 - 50,53 % pour les personnes physiques.
- lorsque la valeur CAF est inférieure au prix de déclenchement :
 - 56,28 % pour les personnes morales ;
 - 62,83 % pour les personnes physiques.

Nota :

Le prix de déclenchement est ajusté tous les six (06) mois pour tenir compte de la fluctuation des prix internationaux et des coûts de production.

Le concentré de tomate conditionné pour la vente au détail

Il est également soumis à une TCI de 10 % et à un prix de déclenchement de 964 F CFA/KN fixé par la Commission de l'UEMOA.

En conséquence, les taux cumulés s'établissent comme suit :

- lorsque la valeur CAF est égale ou supérieure au prix de déclenchement :
 - 44,48 % pour les personnes morales ;
 - 50,53 % pour les personnes physiques.
- lorsque la valeur CAF est inférieure au prix de déclenchement :
 - 56,28 % pour une personne morale ;
 - 62,83 % pour une personne physique.

Remarques :

- La Norme NS 03 036 d'août 1994 interdit toute *adjonction* de colorants, d'épaississants, d'agents de sapidité, d'édulcorants ou de conservateurs.
- Les noms et adresses du producteur ou de l'exportateur, de l'importateur ou du distributeur, doivent être repris explicitement dans les documents joints à la déclaration en douane.
- Le nom du pays d'origine, au cas où son omission serait susceptible d'abuser les consommateurs, doit apparaître clairement sur les emballages.

Les dates de fabrication et de péremption doivent être systématiquement estampillées sur le fond de la boîte.

Le dédouanement des véhicules

Les seuls bureaux de douane compétents pour le dédouanement des véhicules importés au Sénégal sont ceux de Dakar-Port Nord et de Dakar-Port Sud. Cependant, dans des cas exceptionnels (véhicules dédouanés en apurement de régimes suspensifs au niveau des grandes entreprises basées dans les régions, véhicules accidentés, en épave et / ou totalement immobilisés, par exemple), les bureaux de douane régionaux peuvent être autorisés à procéder au dédouanement.

Le taux cumulé des droits et taxes applicables est de 44,48 % et se décompose comme suit :

- Droits de douane (DD) : 20 % ;
- Redevance statistique (RS) : 1 % ;
- Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) : 18 % ;
- Prélèvement communautaire de solidarité (PCS) : 1 % ;
- Prélèvement CEDEAO (PC- CEDEAO) : 0,5 %.
- Prélèvement COSEC : 0,2 % (valable seulement pour les importations par voie maritime).

Pour déterminer les droits et taxes à payer sur un véhicule, il suffit donc d'appliquer le taux de 44,48 % à la valeur taxable, elle-même constituée par la valeur du véhicule majorée des frais de transport (fret) ainsi que, s'il y a lieu, de l'assurance - transport et des autres frais se rapportant à la vente et à la livraison au Sénégal.

Autrement dit :

Valeur taxable = Valeur du véhicule + Montant du fret + autres frais (voir ci-dessus).

Montant des droits et taxes = Valeur taxable x 44,48 %.

En outre, les importations effectuées par des contribuables non tributaires d'un NINEA (Numéro d'Identification national des Entreprises et des Associations) et, donc, soumis à un forfait de TVA (secteur informel notamment), doivent acquitter une taxe d'égalisation de 5 % ainsi calculée :

Taxe d'égalisation = (Valeur taxable + Montant des droits et taxes + Redevance statistique) x 5 %.

Les importateurs non commerçants peuvent se rapprocher de la Direction Générale des Impôts et Domaines pour obtenir l'exonération de la taxe d'égalisation.

Par ailleurs, après dédouanement, la Direction générale des Impôts et Domaines (DGID) perçoit, sur les cessions de véhicules neufs ou d'occasion, un droit d'enregistrement de :

- 2 % sur les véhicules à moteur neufs ;
- 5 % sur les véhicules à moteur d'occasion.

Le droit d'enregistrement est perçu, pour les véhicules importés, sur la base d'un montant égal à la valeur CAF augmentée des droits de porte (Droits de douane et Redevance statistique). Il est calculé comme suit :

Droit d'enregistrement / DGID = (Valeur taxable + Montant des droits et taxes) x (2 % ou 5 % selon le cas).

Il est à noter, cependant, que le droit d'enregistrement est perçu sous forme de droit fixe de 2000 FCFA pour les véhicules de transport public, de voyageurs ou de marchandises, exploités par des personnes physiques ou morales titulaires des autorisations réglementaires et inscrites, en cette qualité, au rôle des patentes.

Nous allons, ci-après, décliner les méthodes permettant de déterminer les éléments de taxation que sont la valeur du véhicule et le fret applicable :

Valeur FOB à retenir pour le véhicule

Véhicules neufs :

La valeur FOB retenue est celle la plus élevée entre, d'une part, la valeur de la facture et, d'autre part, le prix catalogue au tarif d'exportation ou, à défaut, le prix obtenu après avoir procédé à une assimilation (cas des véhicules non destinés au marché français et, donc, non repris ni dans le catalogue des catalogues, ni dans l'argus).

Toutefois, pour les véhicules importés par les concessionnaires, la valeur retenue est celle de la facture, après application du taux d'ajustement.

Nota :

Le prix des accessoires et équipements montés ne faisant pas partie de l'équipement normal du modèle de base du véhicule importé doit être incorporé, le cas échéant, dans la valeur à déclarer.

Véhicules d'occasion :

Sont considérés comme tels les véhicules ayant déjà été immatriculés préalablement à leur importation au Sénégal.

Toutefois, l'apposition d'une plaque de garage (WW) n'est pas considérée comme une immatriculation. En effet, elle permet, le plus souvent, de faire circuler le véhicule dans des délais impartis, pour l'approcher de son point d'exportation.

Plusieurs cas de figure peuvent se présenter :

Véhicules non encore cotés à l'argus :

Ce sont les véhicules qui, en raison d'une mise à la consommation récente, ne sont pas encore cotés à l'argus.

La valeur FOB à retenir est celle la plus élevée entre la valeur facture et le prix catalogue au tarif d'exportation du véhicule neuf, sur laquelle sont appliqués les abattements suivants :

- Mise en circulation dans le mois précédent le dédouanement : 5 % ;
- Mise en circulation deux (02) mois avant le dédouanement : 15 % ;
- Mise en circulation trois (03) mois avant le dédouanement : 20 %
- Mise en circulation plus de trois (03) mois avant le dédouanement : 1 % par mois en sus des abattements ci-dessus.

Chaque mois commencé doit être considéré comme complet.

Le montant maximum de la dépréciation calculée conformément aux principes ci-dessus ne peut excéder 75 % du prix du véhicule neuf.

Véhicules cotés à l'argus :

La valeur FOB à retenir est celle la plus élevée entre la valeur facture et la cotation à l'argus. Dans l'hypothèse où la cotation est plus élevée, il est appliqué un abattement de 20 %.

LE DEDOUANEMENT DES ALCOOLS, DES BOISSONS GAZEUSES, DES BOISSONS ALCOOLIQUES ET DES LIQUIDES ALCOOLIQUES OU ALCOOLISES

DEFINITIONS

On entend par :

Liquides alcoolisés : les liquides d'une richesse en alcool supérieure à un (1) degré.

• **Boissons gazeuses** :

- les eaux contenant, naturellement ou artificiellement, du gaz en dissolution sous pression, qu'elles aient ou non la dénomination d'eaux minérales ;

- les limonades, sodas et autres boissons gazéifiées sans alcool ou dont la richesse alcoolique n'excède pas un degré d'alcool pur.

Alcools ou eaux de vie dénaturés : les produits auxquels on a intentionnellement additionné certaines matières qui les rendent impropres à la consommation humaine, sans cependant nuire à leurs utilisations industrielles.

Les substances dénaturantes sont généralement chimiques et varient d'un pays à un autre.

TAXES INTERIEURES

Elles frappent les boissons et liquides alcooliques ou alcoolisés, à l'exception des produits ci-dessous qui en sont exonérés :

vins destinés à la célébration des cultes ;

produits médicamenteux alcoolisés à l'exception de l'alcool de menthe et de l'alcool éthylique rectifié ;

cidres, poirés et vins de palme vendus à l'état nature ;

alcools et liquides alcoolisés revendus en l'état et ayant déjà supporté la taxe ;

alcool à usage médicamenteux ou pharmaceutique ;

alcool pur destiné aux laboratoires d'étude ou de recherche des établissements scientifiques et d'enseignement ;

alcool industriel dénaturé destiné au fonctionnement des duplicateurs ;

alcool dénaturé à brûler ;

alcool destiné à la fabrication des parfums, des fongicides, des insecticides, des herbicides et des bactéricides.

Les personnes physiques ou morales bénéficiant de cette exonération doivent, après acquittement des droits et taxes, produire les justificatifs de l'importation ainsi que ceux attachés notamment à la destination, auprès de la Direction générale des impôts et des domaines (DGID), en vue de la restitution du droit d'accises supporté.

Les droits d'accises applicables se décomposent comme suit :

- Les produits soumis à un droit d'accises au taux de 2,75 %
Il s'agit des boissons gazeuses, dont les taux cumulés sont alors de :
 - 48,41 % pour les personnes morales ;
 - 54,62 % pour les personnes physiques.
- Les produits soumis à un droit d'accises au taux de 10 %
Il s'agit des parfums liquides contenant de l'alcool. Les taux cumulés qui leur sont applicables sont de :
 - 58,76 % pour les personnes morales ;
 - 65,41 % pour les personnes physiques.
- Les produits soumis à un droit d'accises de 30 % et à une taxe additionnelle de 600 F CFA par litre
Sont concernés : les bières de malt, les vins de raisin, les vins mousseux, les moûts de raisin, les vermouths, les autres boissons fermentées telles que cidre, poiré, hydromel, par exemple.
La fiscalité applicable à ces produits est de :
 - 87,31 % + 600 F CFA/litre pour les personnes morales ;
 - 95,18 % + 600 F CFA/litre pour les personnes physiques.
- Les produits soumis à un droit d'accises au taux de 30 % et à une taxe additionnelle de 2.500 F CFA par litre ou par bouteille (n'excédant pas un litre)
Il s'agit principalement des alcools éthyliques non dénaturés des types : eaux-de-vie de vin ou de marc de raisin, eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses, whiskies, rhums, tafia, gin, genièvre, vodka, etc.
Pour ces produits, les taux cumulés applicables sont de :
 - 87,31 % + 2.500 F CFA/litre pour les personnes morales ;
 - 95,18 % + 2.500 F CFA/litre pour les personnes physiques.

DISPOSITIONS PARTICULIERES

- Les boissons alcoolisées titrant plus de 20° et destinées à la vente sur le territoire sénégalais ne peuvent être mises à la consommation, au sens douanier du terme, qu'à la condition d'être présentées en contenants portant obligatoirement la mention «Vente au Sénégal».
- La mention «Vente au Sénégal» est prohibée sur les contenants des boissons alcoolisées mises en entrepôt fictif.
- Les noms et adresses du fabricant doivent obligatoirement figurer sur le contenant et sur l'emballage extérieur.
- La teneur en alcool doit obligatoirement être indiquée sur le contenant ou l'étiquette, qu'il s'agisse de boissons importées ou produites au Sénégal.
- Tout importateur d'alcools ou liquides alcoolisés doit être agréé par décision du Ministre chargé des finances.



Véhicules qui ne sont plus cotés à l'argus du fait de leur âge avancé :

La valeur à retenir est celle la plus élevée entre la valeur factu-
re et celle de la dernière cotation du véhicule à l'argus.

Véhicules accidentés (réutilisables ou non) et épaves importées :

Ce sont les seuls cas où le recours à l'expertise est prévu.

La valeur retenue est appréciée par le service, sur la base d'un
rapport d'expertise qui, toutefois, ne le lie pas.

Il n'est pas délivré de certificat de mise à la consommation lors
du dédouanement des épaves.

Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Lors de leur mise à la consommation, la valeur à retenir est celle
déclarée au moment de l'entrée.

Les droits et taxes sont alors majorés d'un intérêt de crédit.

**Véhicules réformés et proposés à la vente par les missions
diplomatiques et organisations assimilées (organisations inter-
nationales et ONG) :**

La valeur CAF à retenir est la valeur d'adjudication, lorsque la
vente est effectuée en présence de la Douane. A défaut, le
dédouanement s'effectue selon les principes décrits ci-dessus.

Fret applicable aux véhicules

Le fret à retenir pour les véhicules importés est celui le plus élevé
entre la facture et le montant minimum ci-dessous indiqué :

Véhicules de tourisme de 5 places :

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

Véhicules de tourisme de 7 places :

- Zone	Europe	450.000
- Zone	Afrique	450.000
- Zone	Amérique	650.000
- Zone	Asie	650.000

**Véhicules utilitaires légers (des types Combi, Partner, Berlingo,
C/S) :**

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

**Véhicules utilitaires lourds (des types : 508, 608, 307, 562,
563, 504 bâchées et similaires) :**

- Zone	Europe	900.000
- Zone	Afrique	900.000
- Zone	Amérique	1.200.000
- Zone	Asie	1.200.000

Camions du genre benne :

- Zone	Europe	1.500.000
- Zone	Afrique	1.500.000
- Zone	Amérique	1.700.000
- Zone	Asie	1.700.000

Camions du type plateau et bus (grand modèle) :

- Zone	Europe	2.000.000
- Zone	Afrique	2.000.000
- Zone	Amérique	2.500.000
- Zone	Asie	2.500.000

Véhicules tracteurs avec remorques :

- Zone	Europe	1.000.000
- Zone	Afrique	1.000.000
- Zone	Amérique	1.300.000
- Zone	Asie	1.300.000

Cas Particuliers :

- Véhicules transportés sur un autre véhicule :
Lorsque l'importateur fait transporter des véhicules sur d'aut-
res véhicules, cette situation n'influe pas sur les considérations
ci-dessus.

- Véhicules importés par voie terrestre :

Le fret à retenir est formellement fixé (zone Europe) ainsi qu'il suit :

▶ véhicules de tourisme de 5 places	200.000
▶ véhicules de tourisme de 7 places	300.000
▶ véhicules utilitaires légers	200.000
▶ véhicules utilitaires lourds	700.000
▶ camions du genre benne	1.000.000
▶ véhicules lourds	1.500.000
▶ véhicules tracteurs / remorques	500.000

- Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Le fret à retenir est le même que celui qui devait être appliqué à
l'entrée

- Véhicules admis à titre temporaire (IT et TT) :

Le fret à retenir est celui en vigueur à la date de mise à la
consommation.

- Véhicules transportés par conteneur :

Le fret à retenir est celui du conteneur.

Véhicules qui ne sont plus cotés à l'argus du fait de leur âge avancé :

La valeur à retenir est celle la plus élevée entre la valeur factu-
re et celle de la dernière cotation du véhicule à l'argus.

Véhicules accidentés (réutilisables ou non) et épaves importées :

Ce sont les seuls cas où le recours à l'expertise est prévu.

La valeur retenue est appréciée par le service, sur la base d'un
rapport d'expertise qui, toutefois, ne le lie pas.

Il n'est pas délivré de certificat de mise à la consommation lors
du dédouanement des épaves.

Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Lors de leur mise à la consommation, la valeur à retenir est celle
déclarée au moment de l'entrée.

Les droits et taxes sont alors majorés d'un intérêt de crédit.

**Véhicules réformés et proposés à la vente par les missions
diplomatiques et organisations assimilées (organisations inter-
nationales et ONG) :**

La valeur CAF à retenir est la valeur d'adjudication, lorsque la
vente est effectuée en présence de la Douane. A défaut, le
dédouanement s'effectue selon les principes décrits ci-dessus.

Fret applicable aux véhicules

Le fret à retenir pour les véhicules importés est celui le plus élevé
entre la facture et le montant minimum ci-dessous indiqué :

Véhicules de tourisme de 5 places :

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

Véhicules de tourisme de 7 places :

- Zone	Europe	450.000
- Zone	Afrique	450.000
- Zone	Amérique	650.000
- Zone	Asie	650.000

**Véhicules utilitaires légers (des types Combi, Partner, Berlingo,
C/S) :**

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

**Véhicules utilitaires lourds (des types : 508, 608, 307, 562,
563, 504 bâchées et similaires) :**

- Zone	Europe	900.000
- Zone	Afrique	900.000
- Zone	Amérique	1.200.000
- Zone	Asie	1.200.000

Camions du genre benne :

- Zone	Europe	1.500.000
- Zone	Afrique	1.500.000
- Zone	Amérique	1.700.000
- Zone	Asie	1.700.000

Camions du type plateau et bus (grand modèle) :

- Zone	Europe	2.000.000
- Zone	Afrique	2.000.000
- Zone	Amérique	2.500.000
- Zone	Asie	2.500.000

Véhicules tracteurs avec remorques :

- Zone	Europe	1.000.000
- Zone	Afrique	1.000.000
- Zone	Amérique	1.300.000
- Zone	Asie	1.300.000

Cas Particuliers :

- Véhicules transportés sur un autre véhicule :

Lorsque l'importateur fait transporter des véhicules sur d'aut-
res véhicules, cette situation n'influe pas sur les considérations
ci-dessus.

- Véhicules importés par voie terrestre :

Le fret à retenir est formellement fixé (zone Europe) ainsi qu'il suit :

▶ véhicules de tourisme de 5 places	200.000
▶ véhicules de tourisme de 7 places	300.000
▶ véhicules utilitaires légers	200.000
▶ véhicules utilitaires lourds	700.000
▶ camions du genre benne	1.000.000
▶ véhicules lourds	1.500.000
▶ véhicules tracteurs / remorques	500.000

- Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Le fret à retenir est le même que celui qui devait être appliqué à
l'entrée

- Véhicules admis à titre temporaire (IT et TI) :

Le fret à retenir est celui en vigueur à la date de mise à la
consommation.

- Véhicules transportés par conteneur :

Le fret à retenir est celui du conteneur.

Véhicules qui ne sont plus cotés à l'argus du fait de leur âge avancé :

La valeur à retenir est celle la plus élevée entre la valeur factuelle et celle de la dernière cotation du véhicule à l'argus.

Véhicules accidentés (réutilisables ou non) et épaves importées :

Ce sont les seuls cas où le recours à l'expertise est prévu. La valeur retenue est appréciée par le service, sur la base d'un rapport d'expertise qui, toutefois, ne le lie pas. Il n'est pas délivré de certificat de mise à la consommation lors du dédouanement des épaves.

Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Lors de leur mise à la consommation, la valeur à retenir est celle déclarée au moment de l'entrée. Les droits et taxes sont alors majorés d'un intérêt de crédit.

Véhicules réformés et proposés à la vente par les missions diplomatiques et organisations assimilées (organisations internationales et ONG) :

La valeur CAF à retenir est la valeur d'adjudication, lorsque la vente est effectuée en présence de la Douane. A défaut, le dédouanement s'effectue selon les principes décrits ci-dessus.

Fret applicable aux véhicules

Le fret à retenir pour les véhicules importés est celui le plus élevé entre la facture et le montant minimum ci-dessous indiqué :

Véhicules de tourisme de 5 places :

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

Véhicules de tourisme de 7 places :

- Zone	Europe	450.000
- Zone	Afrique	450.000
- Zone	Amérique	650.000
- Zone	Asie	650.000

Véhicules utilitaires légers (des types Combi, Partner, Berlingo, C/S) :

- Zone	Europe	300.000
- Zone	Afrique	300.000
- Zone	Amérique	500.000
- Zone	Asie	500.000

Véhicules utilitaires lourds (des types : 508, 608, 307, 562, 563, 504 bâchées et similaires) :

- Zone	Europe	900.000
- Zone	Afrique	900.000
- Zone	Amérique	1.200.000
- Zone	Asie	1.200.000

Camions du genre benne :

- Zone	Europe	1.500.000
- Zone	Afrique	1.500.000
- Zone	Amérique	1.700.000
- Zone	Asie	1.700.000

Camions du type plateau et bus (grand modèle) :

- Zone	Europe	2.000.000
- Zone	Afrique	2.000.000
- Zone	Amérique	2.500.000
- Zone	Asie	2.500.000

Véhicules tracteurs avec remorques :

- Zone	Europe	1.000.000
- Zone	Afrique	1.000.000
- Zone	Amérique	1.300.000
- Zone	Asie	1.300.000

Cas Particuliers :

- Véhicules transportés sur un autre véhicule :
Lorsque l'importateur fait transporter des véhicules sur d'autres véhicules, cette situation n'influe pas sur les considérations ci-dessus.

- Véhicules importés par voie terrestre :

Le fret à retenir est formellement fixé (zone Europe) ainsi qu'il suit :

▶ véhicules de tourisme de 5 places	200.000
▶ véhicules de tourisme de 7 places	300.000
▶ véhicules utilitaires légers	200.000
▶ véhicules utilitaires lourds	700.000
▶ camions du genre benne	1.000.000
▶ véhicules lourds	1.500.000
▶ véhicules tracteurs / remorques	500.000

- Véhicules admis temporairement à titre exceptionnel :

Le fret à retenir est le même que celui qui devait être appliqué à l'entrée

- Véhicules admis à titre temporaire (IT et TT) :

Le fret à retenir est celui en vigueur à la date de mise à la consommation.

- Véhicules transportés par conteneur :

Le fret à retenir est celui du conteneur.

Le passavant de circulation

Définition : le passavant est un titre qui permet la circulation des marchandises dans le territoire douanier, en vue de leur dédouanement au bureau des douanes compétent.

Il est notamment délivré pour la circulation des véhicules automobiles qui arrivent dans le territoire sénégalais, en provenance de l'étranger, pour une période de dix (10) jours. Il peut être prorogé deux fois (au maximum), chaque prorogation étant accordée

pour une durée de quinze (15) jours. A l'expiration de la 2^e prorogation, le véhicule doit être ré-exporté ou faire l'objet d'une déclaration en détail.

Cette facilité est cependant subordonnée à des conditions précises qu'il convient de respecter scrupuleusement. C'est ainsi que, par exemple, les véhicules sous passavant ne peuvent être vendus sur le territoire national qu'après avoir été dédouanés.

Ayants-droit au passavant de circulation de véhicules automobiles :

Les passavants de circulation ne peuvent être délivrés qu'aux personnes exclusivement désignées ci-après :

- les touristes non munis d'un carnet de passage en douane (CPD) ;
- les diplomates et les membres des missions diplomatiques et consulaires,
- les membres des organisations liées au Sénégal par une Convention d'établissement,
- les ressortissants des pays membres de la CEDEAO non-résidents au Sénégal.

Les touristes :

Les passavants sont délivrés aux touristes non munis d'un carnet de passage douane (CPD), sur présentation :

- d'un passeport en cours de validité,
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Tous ces éléments d'identification doivent être portés avec précision sur le passavant.

Les diplomates et assimilés :

L'octroi des passavants est subordonné à la présentation des documents suivants :

- passeport en cours de validité,
- décision d'affectation à la mission diplomatique, consulaire ou à l'organisation internationale,
- ordre de mission en cas de nécessité,
- carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Les ressortissants CEDEAO non résidents :

Véhicules de transport de marchandises :

Dans le cadre de la convention du Transit Inter - Etat (TRIE) de la CEDEAO, les véhicules routiers servant au transport des marchandises d'un pays membre à un autre doivent :

- être agréés au régime,
- porter la plaque minéralogique TRIE.

En outre, le transporteur doit détenir un carnet TRIE.

Toutes ces conditions remplies permettent la libre circulation des véhicules dans l'espace communautaire.

A défaut, un passavant peut être délivré sur la base :

- d'une pièce d'identification (carte d'identité, passeport, permis de conduire),
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Dans ce cas, si les véhicules sont chargés de marchandises, celles-ci doivent faire l'objet :

- d'un dénombrement précis des colis,
- d'une description détaillée du contenu.

en vue d'un dédouanement correct :

- au poste frontalier ou
- au bureau des douanes compétent, sous escorte.

Véhicules de tourisme :

Les passavants peuvent être délivrés sur présentation des documents ci-après énumérés :

- une pièce d'identification (passeport, carte d'identité, permis de conduire) du demandeur,
- un ordre de mission (en cas de nécessité),
- une carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

adresses utiles

A toutes fins utiles, veuillez noter les contacts ci-après auprès desquels il vous sera notamment loisible de compléter votre information :

• Direction Générale des Douanes

8-10, allées Delmas - BP 4033 DAKAR (Sénégal)

Tél. 821 43 28 - Fax 821 44 84

E-mail : spdgd@douanes.sn

• Numéro vert de la Direction Générale des Douanes

800 44 44 (appel gratuit)



Le passavant de circulation

Définition : le passavant est un titre qui permet la circulation des marchandises dans le territoire douanier, en vue de leur dédouanement au bureau des douanes compétent.

Il est notamment délivré pour la circulation des véhicules automobiles qui arrivent dans le territoire sénégalais, en provenance de l'étranger, pour une période de dix (10) jours. Il peut être prorogé deux fois (au maximum), chaque prorogation étant accordée

pour une durée de quinze (15) jours. A l'expiration de la 2^e prorogation, le véhicule doit être ré-exporté ou faire l'objet d'une déclaration en détail.

Cette facilité est cependant subordonnée à des conditions précises qu'il convient de respecter scrupuleusement. C'est ainsi que, par exemple, les véhicules sous passavant ne peuvent être vendus sur le territoire national qu'après avoir été dédouanés.

Ayants-droit au passavant de circulation de véhicules automobiles :

Les passavants de circulation ne peuvent être délivrés qu'aux personnes exclusivement désignées ci-après :

- les touristes non munis d'un carnet de passage en douane (CPD) ;
- les diplomates et les membres des missions diplomatiques et consulaires,
- les membres des organisations liées au Sénégal par une Convention d'établissement,
- les ressortissants des pays membres de la CEDEAO non-résidents au Sénégal.

Les touristes :

Les passavants sont délivrés aux touristes non munis d'un carnet de passage en douane (CPD), sur présentation :

- d'un passeport en cours de validité,
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Tous ces éléments d'identification doivent être portés avec précision sur le passavant.

Les diplomates et assimilés :

L'octroi des passavants est subordonné à la présentation des documents suivants :

- un passeport en cours de validité,
- la décision d'affectation à la mission diplomatique, consulaire ou à l'organisation internationale,
- un ordre de mission en cas de nécessité,
- la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Les ressortissants CEDEAO non résidents :

Véhicules de transport de marchandises :

Dans le cadre de la convention du Transit Inter - Etat (TRIE) de la CEDEAO, les véhicules routiers servant au transport des marchandises d'un pays membre à un autre doivent :

- être agréés au régime,
- porter la plaque minéralogique TRIE.

En outre, le transporteur doit détenir un carnet TRIE.

Toutes ces conditions remplies permettent la libre circulation des véhicules dans l'espace communautaire.

A défaut, un passavant peut être délivré sur la base :

- d'une pièce d'identification (carte d'identité, passeport, permis de conduire),
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Dans ce cas, si les véhicules sont chargés de marchandises, celles-ci doivent faire l'objet :

- d'un dénombrement précis des colis,
- d'une description détaillée du contenu.

en vue d'un dédouanement correct :

- au poste frontalier ou
- au bureau des douanes compétent, sous escorte.

Véhicules de tourisme :

Les passavants peuvent être délivrés sur présentation des documents ci-après énumérés :

- une pièce d'identification (passeport, carte d'identité, permis de conduire) du demandeur,
- un ordre de mission (en cas de nécessité),
- une carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Adresses utiles

A toutes fins utiles, veuillez noter les contacts ci-après auprès desquels il vous sera notamment loisible de compléter votre information :

- **Direction Générale des Douanes**
8-10, allées Delmas - BP 4033 DAKAR (Sénégal)
Tél. 821 43 28 - Fax 821 44 84
E-mail : spdgd@douanes.sn

- **Numéro vert de la Direction Générale des Douanes**
800 44 44 (appel gratuit)



Le passavant de circulation

Définition : le passavant est un titre qui permet la circulation des marchandises dans le territoire douanier, en vue de leur dédouanement au bureau des douanes compétent.

Il est notamment délivré pour la circulation des véhicules automobiles qui arrivent dans le territoire sénégalais, en provenance de l'étranger, pour une période de dix (10) jours. Il peut être prorogé deux fois (au maximum), chaque prorogation étant accordée

pour une durée de quinze (15) jours. A l'expiration de la 2^e prorogation, le véhicule doit être ré-exporté ou faire l'objet d'une déclaration en détail.

Cette facilité est cependant subordonnée à des conditions précises qu'il convient de respecter scrupuleusement. C'est ainsi que, par exemple, les véhicules sous passavant ne peuvent être vendus sur le territoire national qu'après avoir été dédouanés.

Ayants-droit au passavant de circulation de véhicules automobiles :

Les passavants de circulation ne peuvent être délivrés qu'aux personnes exclusivement désignées ci-après :

- les touristes non munis d'un carnet de passage en douane (CPD) ;
- les diplomates et les membres des missions diplomatiques et consulaires,
- les membres des organisations liées au Sénégal par une Convention d'établissement,
- les ressortissants des pays membres de la CEDEAO non-résidents au Sénégal.

Les touristes :

Les passavants sont délivrés aux touristes non munis d'un carnet de passage en douane (CPD), sur présentation :

- d'un passeport en cours de validité,
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Tous ces éléments d'identification doivent être portés avec précision sur le passavant.

Les diplomates et assimilés :

L'octroi des passavants est subordonné à la présentation des documents suivants :

- un passeport en cours de validité,
- la décision d'affectation à la mission diplomatique, consulaire ou à l'organisation internationale,
- un ordre de mission en cas de nécessité,
- la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

adresses utiles

A toutes fins utiles, veuillez noter les contacts ci-après auprès desquels il vous sera notamment loisible de compléter votre information :

• **Direction Générale des Douanes**
8-10, allées Delmas - BP 4033 DAKAR (Sénégal)
Tel. 821 43 28 - Fax 821 44 84
E-mail : spdgd@douanes.sn

• **Numéro vert de la Direction Générale des Douanes**
800 44 44 (appel gratuit)

Les ressortissants CEDEAO non résidents :

Véhicules de transport de marchandises :

Dans le cadre de la convention du Transit Inter - Etat (TRIE) de la CEDEAO, les véhicules routiers servant au transport des marchandises d'un pays membre à un autre doivent :

- être agréés au régime,
- porter la plaque minéralogique TRIE.

En outre, le transporteur doit détenir un carnet TRIE.

Toutes ces conditions remplies permettent la libre circulation des véhicules dans l'espace communautaire.

A défaut, un passavant peut être délivré sur la base :

- d'une pièce d'identification (carte d'identité, passeport, permis de conduire),
- de la carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.

Dans ce cas, si les véhicules sont chargés de marchandises, celles-ci doivent faire l'objet :

- d'un dénombrement précis des colis,
- d'une description détaillée du contenu.

en vue d'un dédouanement correct :

- au poste frontalier ou
- au bureau des douanes compétent, sous escorte.

Véhicules de tourisme :

Les passavants peuvent être délivrés sur présentation des documents ci-après énumérés :

- une pièce d'identification (passeport, carte d'identité, permis de conduire) du demandeur,
- un ordre de mission (en cas de nécessité),
- une carte d'immatriculation (carte grise) du véhicule.



LE PROGRAMME DE VERIFICATION DES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES

Base légale : Le décret n° 91-1221 du 14 Novembre 1991 et son Arrêté d'application n° 10100 du 2 Novembre 1991 ont institué une nouvelle procédure d'importation appelée « Programme de vérification des importations de marchandises » (P.V.I) et qui soumet les marchandises destinées au Sénégal à une inspection avant embarquement en vue d'en vérifier :

- la qualité ;
- la quantité ;
- le prix ;
- les principaux éléments de tarification douanière.

L'exécution de ce programme est confiée à la Société Générale de Surveillance (S.G.S) qui a effectivement commencé ses interventions le 1er Juin 1992. Mais, quelques années après, la SGS est remplacée par la COTECNA.

BUTS DU PROGRAMME

L'inspection du P.V.I s'inscrit dans le cadre global des mesures définies par la Gouvernement du Sénégal en vue de la stabilisation de l'économie nationale. Le P.V.I cherche essentiellement à renforcer la lutte contre la fraude grâce à l'appui technique que son application va apporter au service des Douanes , à assurer une plus grande protection de l'économie nationale, à garantir une rationalisation des activités commerciales en restaurant les règles indispensables de la pleine concurrence.

Le P.V.I entend par ailleurs contribuer à la simplification et la célérité de la procédure de dédouanement des marchandises ; en effet, l'inspection préalable à l'embarquement de chaque cargaison devrait non seulement permettre d'endiguer la pratique de la sous-facturation, de la dissimulation de quantités et des classements tarifaires incorrects, mais aussi accroître la sécurité de l'importateur quant à la conformité de ses importations par rapport aux spécificités de ses commandes.

PROCEDURE D'IMPORTATION

Toute opération d'importation d'une valeur FOB égale ou supérieure à 1.000.000 F CFA doit, avant réalisation, faire l'objet de la part de l'importateur et au moment de la commande, d'enregistrement d'une Déclaration Préalable d'importation (DPI) auprès d'un intermédiaire financier agréé (Banques).

Cet enregistrement est automatique et immédiat dès lors que la DPI a été correctement renseignée et qu'une facture pro forma, un bon de commande, un contrat, un télex de confirmation ou tout autre document similaire a été présenté en trois (3) exemplaires, revêtus de la mentions COTECNA au cas où la transaction est, selon les textes sus-visés, soumise à l'inspection avant embarquement. La DPI enregistrée est nominative et ne peut faire l'objet de cession ; elle a une durée de validité de six (6) mois. En cas de changement de vendeur ou de fournisseur, ou bien de modification de la nature de la marchandise, de la quantité commandée, ou cas d'augmentation de plus de 10% de la valeur de la commande, la DPI enregistrée est obligatoirement annulée ou remplacée. Toutefois, lorsque les modifications ne sortent pas du cadre des pratiques courantes admises par les usages du commerce international, la DPI n'est pas annulée ; il suffit dans ce cas que l'organisme émetteur affecte le même numéro d'enregistrement au nouveau document en y apposant la mention « REMPLACEMENT ».

La domiciliation bancaire de toute opération d'importation d'une valeur FOB égale ou supérieure à 1.000.000 F CFA est obligatoire quelle que soit la provenance des marchandises.

Par ailleurs, toute opération d'importation d'une valeur FOB égale ou supérieure à 3.000.000 F CFA est obligatoirement soumise à une inspection par la COTECNA, à l'exception des cas d'exclusion ou de limitation prévus par Décrets et Arrêtés.

L'importateur doit, pour ce faire, informer son fournisseur du caractère incontournable de cette inspection qui devient une condition contractuelle de sa commande. Lorsque la transaction commerciale est faite par lettre de crédit, il doit être prévue une clause exigeant la présente de l'attestation de vérification émise par l'organisme d'inspection. Après chaque opération d'inspection, cet organisme émet :

- soit une attestation de vérification (AV) lorsque aucune anomalie n'a été relevée sur la quantité, la qualité et la prix.
- Soit un avis de refus d'attestation de vérification (AV) lorsque l'inspection révèle des anomalies que le vendeur refuse de redresser.

NB : *Il faut remarquer qu'avec la COTECNA, des dispositions nouvelles sont mises en place (voir en annexe la Note de la Douane n° 1233 du 18/09/2001.*

**CONTENU DE LA DECLARATION
EN DETAIL**

La déclaration en détail doit contenir toutes les mentions nécessaires pour l'application des mesures douanières et pour l'établissement des statistiques du commerce extérieur. Qu'elle soit manuelle ou informatique, la déclaration en détail se compose de deux segments principaux dans lesquels sont répartis les éléments déclarés.

- le segment général
- le segment article

LE SEGMENT GENERAL

Toutes les données à caractère général se rapportant à l'opération déclarée, considérée dans sa globalité, sont consignés dans ce segment. Les énonciations suivantes composent le segment général de la déclaration :

- le régime douanier assigné à la marchandise ;
- le nom et l'adresse du déclarant, et s'il s'agit d'un commissionnaire agréé en douane, sa qualité, son numéro d'agréé en douane, et éventuellement son numéro de crédit d'enlèvement ainsi que le numéro sous lequel l'opération a été inscrite au répertoire de douane tenu par la déclarant ;

- le numéro et la date d'enregistrement de la déclaration sommaire, s'il en existe une et le numéro du titre de transport (connaissance, LTA,...) ;
- pour les transports maritimes ou par voie navigable, le nom, la nationalité et le pays de provenance du navire ; pour les transports routiers et aériens, la nationalité et l'immatriculation du véhicule ou de l'aéronef ;
- le nom, la profession et l'adresse du destinataire réel des marchandises, avec éventuellement son numéro de carte importateur-exportateur, son numéro de compte contribuable ;
- l'indication que l'opération est effectuée en dehors ou dans des conditions de pleine concurrence, ainsi que le taux ou la montant de l'ajustement appliqué au prix de facture ;
- le cas échéant, les indications prévues dans le cadre des échanges communautaires de la CDEAO telles que par exemple les références aux documents d'exportation et/ou de mise à la consommation dans un Etat de prime abord.

- Certaines mentions particulières relatives à des engagements pris par le déclarant ou à un traitement particulier revendiqué pour les marchandises déclarées (soumission de documents, clause transitoire, etc..).

On peut remarquer qu'aucune de ces énonciations de s'attache à un aspect physique de la marchandise déclarée. C'est la segment article qui est destiné à contenir les éléments descriptifs de celle-ci.

LE SEGMENT ARTICLE

Le segment article est la partie de la déclaration qui renferme les données relatives à l'objet déclaré. Il comporte les énonciations suivantes :

- le pays d'origine de la marchandise ;
- le nombre, la nature, les marques et numéros des colis ;
- le numéro du Tarif des Douanes sous lequel la marchandise est identifiées (nomenclature tarifaire) ainsi que sa désignation telle qu'énoncée suivant les termes du Tarif ;

- les valeurs déclarées en toutes lettres et en chiffres (valeurs CAF, FOB, mercuriale, etc..) ;
- les poids brut et net, en toutes lettres et en chiffres, et le cas échéant, certaines indications relatives au volume, à la longueur, au nombre ou à tout autre renseignement quantitatif qui peut intervenir dans la détermination de l'assiette des droits et taxes ou directement dans le calcul de ces derniers (quantités complémentaire, quantité mercuriale, minimum de perception, etc..) ;
- l'énumération des pièces annexées à la déclaration, avec l'indication des numéros (codes) qui les identifient ;
- le cas échéant, les indications prévues dans le cadre des échanges commerciaux de la CDEAO, tels que la catégorie de produit, les numéros d'agrément au régime de la TCR du produit déclaré et de l'entreprise exportatrice ;
- le calcul provisoire (pré liquidation) des droits et taxes exigibles.

Des procédures simplifiées de dédouanement peuvent être autorisées par le Directeur Général des Douanes prévoyant que certaines indications de la déclaration en détail soient fournies ou reprises ultérieurement sous forme de déclaration complémentaire présentant un caractère global, périodique ou récapitulatif.

Les mentions de la déclaration complémentaire constituent alors avec les mentions de la déclaration en détail à laquelle elle se rapporte, un acte unique et indivisible prenant effet à la date d'enregistrement de la déclaration initiale correspondante.

REPUBLIQUE DU SENEGAL DECLARATION PREALABLE D'IMPORTATION

Importateur (nom ou raison sociale et adresse actuelle complète) Tél : Contact :		Soumis au contrôle COTECNA Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>					
		Point Franc / Zone France					
		Exemption tarifaire					
		Exemption de valeur					
		Autres exemptions Exonération					
Vendeur (nom ou raison sociale et adresse actuelle complète) Tél : Contact :		N° DPI					
		Date réception DPI		Date enregistrement DPI			
		Code PPM		NINEA			
Banque Tél : Contact :		Pays de provenance		Emetteur AV / ARA			
		Lieu d'embarquement		Mode de transport			
		Mode d'expiration		Lieu de transbordement			
No Pro forma :		Valeur sortie usine :					
Date Proforma :		Mise à CFA :					
Devise :		FCA Decl. :					
Incoterm :		Mise à FOB :					
Mode de paiement :		Valeur FOB :					
Conditions de paiement :		Fret :					
		Assurance :					
		Autres :					
		Total :					
Nature des marchandises							
Art	Description	Code SH	Origine	Usagé	Quantité	Unité	Valeur facture
TOTAL							
Observations particulières							
Signature & cachet de l'importateur		Signature & cachet COTECNA		Signature & cachet de la banque de domiciliation			