

# GÉREZ VOS OPÉRATIONS D'EXPORTATION

## *Les intervenants de la chaîne logistique*

Dès que vous envisagez d'exporter des marchandises, va se poser le problème du choix des intervenants. Les transporteurs traitent en effet rarement en direct avec les expéditeurs. Vous allez donc en général passer par un **transitaire**. C'est le nom donné aux différents auxiliaires de transport qui servent d'intermédiaire entre le chargeur (qui leur confie les marchandises) et les transporteurs. Les prestations offertes par ces intermédiaires ne se limitent pas à l'organisation du transport, mais incluent aussi si vous le souhaitez la prise en charge des opérations douanières, des prestations logistiques (stockage, allotissement), l'assurance des marchandises, etc.

### LE STATUT DU TRANSITAIRE

Selon le type d'instructions que vous lui donnez, le transitaire intervient selon deux statuts juridiques très différents. Cette distinction est essentielle en cas de litige mettant en cause sa responsabilité.

#### **Commissionnaire**

- Choisit les transporteurs, pour votre compte.
- Est tenu à une obligation de résultat.
- Est responsable des fautes des prestataires substitués (des intervenants qu'il a choisis) avec les mêmes limites que ceux-ci.

#### **Mandataire**

- Ne choisit pas les prestataires ; c'est vous qui les lui imposez.
- N'est tenu qu'à une obligation de moyens.
- N'est responsable que de ses fautes propres.

#### **Conseil**

Compte tenu de la technicité de plus en plus grande des opérations logistiques, il est conseillé aux opérateurs, et en particulier aux exportateurs occasionnels, de s'en remettre plutôt à un transitaire agissant comme commissionnaire, qui sera plus autonome mais aussi plus responsable.

## SES ACTIVITÉS SELON LE MODE DE TRANSPORT

<b>Tous modes</b>	<p><b>L'opérateur de transport multimodal (OTM)</b> organise tous types d'expédition, et est particulièrement utile pour les expéditions par conteneur empruntant successivement plusieurs modes de transport. C'est un commissionnaire.</p> <p><b>Le commissionnaire agréé en douane</b> est un mandataire autorisé par l'administration à dédouaner les marchandises pour le compte d'autrui.</p>
<b>Maritime</b>	<p><b>Le commissionnaire de transport maritime</b> est l'archétype du commissionnaire : il organise les expéditions et les opérations portuaires. Il est souvent spécialisé sur une zone géographique.</p> <p><b>Le transitaire portuaire</b> est un mandataire qui assure la prise en charge de la marchandise pour sa mise à bord, ou sa réexpédition après déchargement.</p> <p><b>Le groupeur</b> est un commissionnaire qui réunit des expéditions de détail pour remettre des conteneurs complets à la compagnie maritime.</p>
<b>Aérien</b>	<p><b>Le groupeur de fret aérien</b>, commissionnaire, regroupe des expéditions pour former des palettes complètes à remettre aux compagnies.</p> <p><b>L'agent de fret aérien</b>, mandataire ou commissionnaire, signe les documents de transport pour le compte de la compagnie.</p>
<b>Routier</b>	<p><b>Le groupeur routier</b>, commissionnaire, constitue des camions complets qu'il se charge ensuite de faire transporter.</p> <p><b>L'affréteur routier</b>, commissionnaire, met en relation les chargeurs et les transporteurs pour la réalisation d'une expédition complète.</p>

## COMMENT CHOISIR UN TRANSITAIRE ?

### Définissez vos besoins

Analysez les opérations sur marchandises que vous réalisez ou souhaitez réaliser (volumes, fréquences, destinations, etc.), ainsi que les opérations logistiques et administratives que vous entendez sous-traiter.



### Faites une présélection

Utilisez les annuaires professionnels. La plupart des transitaires sont en effet spécialisés (sur un mode de transport, une destination, un type d'opération, etc.).



### Lancez des appels d'offres

Dits « demandes de cotation », ils portent soit sur des opérations ponctuelles, soit sur des courants d'affaires. Les conditions obtenues sont bien plus favorables pour le chargeur s'il négocie un contrat global portant sur tout un courant d'affaires. C'est ce qui se fait le plus souvent.



### Négociez et choisissez

Le ou les partenaires sont retenus sur la base de leur cotation (leur offre), mais aussi des garanties qu'ils proposent en matière de délai et de qualité du service. La certification ISO 9000 offre certaines assurances ; le bénéfice du statut d'Opérateur économique agréé (OEA) s'impose aujourd'hui.

#### Conseil

Inutile de multiplier les intervenants, ce qui complique les échanges d'information. Mieux vaut en sélectionner un tout petit nombre pour chaque grande zone d'exportation, voire un seul... mais vérifier régulièrement sa compétitivité, et le lui faire savoir.

## COMPRENDRE LA FACTURE DU TRANSITAIRE

On y retrouve en général trois types d'éléments.

### LE REMBOURSEMENT DE FRAIS ENGAGÉS PAR LE TRANSITAIRE, ET QU'IL A NÉGOCIÉS

**Le fret principal**, sur lequel il bénéficie, sauf en ferroviaire, d'une commission qui lui est versée par la compagnie en tant qu'apporteur de fret, et qu'il conserve à son profit. S'il est groupeur, il bénéficie de plus des tarifs favorables liés à la remise de lots complets : il revend alors le fret avec une marge.

**Les frais de manutention**, sur lesquels le transitaire prélève en général une marge d'environ 10 %.

**La prime d'assurance**, si c'est lui qui a assuré la marchandise pour le compte du chargeur, et sur laquelle il est aussi d'usage qu'il se rémunère.

### LE REMBOURSEMENT DES PERCEPTIONS DOUANIÈRES ÉVENTUELLES

Il peut s'agir de droits de douane, de la TVA, etc. Le transitaire ne prend aucune marge sur ces débours.

### LA RÉMUNÉRATION DE SON ACTIVITÉ PROPRE

Il peut s'agir des **honoraires d'agréé en douane**, dont le montant est libre aujourd'hui, de commissions de transit, de frais divers (de dossier, de correspondance, de visa des documents, etc.). Il s'agit à proprement parler de la rémunération du service rendu. Ces frais sont le plus souvent forfaitaires et, la concurrence entre transitaires étant sévère, leur montant est en général très modeste, et toujours négociable.

## Business France vous accompagne

Toute exportation nécessite la maîtrise de la chaîne logistique et du bon choix d'un opérateur.

- **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne ([www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.
- Pour participer concrètement à votre développement international et vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales, **FORMATEx**, partenaire de Business France, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels. Pour plus d'informations : [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)