

GÉREZ VOS OPÉRATIONS D'EXPORTATION

L'emballage et le marquage des expéditions

L'organisation de vos expéditions doit inclure une réflexion sur l'emballage, la préparation et le marquage de vos colis. Ces éléments ont en effet des conséquences directes sur le coût de revient export, mais aussi sur les coûts unitaires de transport, sur les frais d'assurance, et sur les risques encourus par la marchandise en termes de casse ou de perte. Ils vont donc être un des déterminants importants de la qualité de la prestation que vous offrez à vos clients. La compétitivité de vos produits est primordiale, mais la livraison à l'heure de marchandises en bon état est aussi un impératif essentiel pour votre image.

CONDITIONNEMENT ET EMBALLAGE

Le **conditionnement** ne concerne que les produits de consommation courante. Sa fonction première est de préparer le produit pour la vente, et particulièrement la vente en libre-service. C'est donc d'abord un support de communication. Toutefois, grâce à l'apparition de techniques et de matériaux nouveaux, il participe aussi de plus en plus à la protection physique du produit.

L'emballage de transport n'a lui qu'une fonction protectrice. Il garde toute son importance pour les produits autres que de consommation courante, et pour les marchandises voyageant en « **conventionnel** », c'est-à-dire sans être conteneurisées. C'est donc lui qui doit être adapté au niveau estimé du risque de transport.

▲ Des produits aussi fragiles que des ordinateurs ou des produits électroniques grand public voyagent dans le monde entier en conteneurs sans autre emballage que leur conditionnement de vente : caisse américaine en carton avec calages intérieurs et produit dessiccatif. ▲

▲ Suivant les risques du trajet, la même marchandise, dans son emballage de vente, pourra être installée dans des caisses en carton ondulé pour certaines expéditions, des caisses en bois léger à claire-voie pour d'autres, voire dans des caisses pleines en bois. ▲

LA PRÉPARATION DE LA MARCHANDISE

On distingue **trois niveaux** de préparation de la marchandise, en plus de l'expédition en vrac qui ne concerne guère que des matières premières et des demi-produits.

Marchandise emballée et non préparée

Les produits sont présentés en **cartons**, caisses, sacs, fûts, balles, etc. Ils peuvent être transportés en l'état – transport maritime « en conventionnel » dans les navires classiques ; transport de messagerie en routier ou en ferroviaire –, mais sont de plus en plus souvent préparés par le transporteur lui-même afin de faciliter leur manutention : constitution de conteneurs de groupage-armement en maritime, palettisation systématique des colis en aérien.



Marchandise palettisée

Les marchandises emballées sont disposées sur des **palettes** en bois (« europalette » de 0,80 m × 1,20 m le plus fréquemment), manutentionnées par un chariot élévateur à fourche. La marchandise est solidarisée par **cerclage** ou par utilisation de **films** thermo-rétractables.

C'est sur palettes que se réalise la plus grande partie des expéditions de produits de consommation courante, car la palettisation simplifie considérablement les opérations de **manutention** et de **stockage**.



Marchandise conteneurisée

La marchandise emballée est « empotée » dans un **conteneur**. Si l'expédition est du type « FCL/FCL » (conteneur complet de porte-à-porte), les produits sont simplement emballés. En revanche, si une rupture de charge est prévue, les produits seront palettisés avant chargement dans le conteneur.

Pour les transports en conteneur de porte-à-porte, on peut réduire de manière importante la résistance des emballages car le risque d'avarie est très limité. Des caisses en carton suffisent le plus souvent. Cependant, il demeure un risque de condensation dans le conteneur, et il est conseillé d'isoler la marchandise du plancher et des parois et d'utiliser des systèmes de protection contre l'humidité (films plastiques par exemple).

Conseil

Chaque degré supplémentaire de préparation de la marchandise réduit les frais liés au transport en vous permettant d'accéder aux tarifs pour unités de chargement, simplifie les manutentions et diminue ainsi les risques d'avarie à la marchandise et donc les primes d'assurance.

Vous devez donc chercher systématiquement à obtenir des volumes de livraison correspondant à une ou plusieurs **unités de chargement complètes** :

- un conteneur complet, en cas de transport principal maritime ;
- ou un nombre de palettes correspondant à un camion complet, un wagon complet, en cas de transport uniquement terrestre ;
- à défaut, un nombre entier de palettes ;
- à défaut, une palette complète.

Cette préoccupation, qui est de l'intérêt des deux parties à l'opération commerciale, doit être présente dès votre offre et être transcrite dans le **tarif export** par un système de prix dégressifs en fonction des quantités.

LES NORMES PROFESSIONNELLES ET LÉGALES

Il est nécessaire que vous soyez en mesure de prouver que les emballages que vous utilisez sont **conformes aux exigences d'un transport effectué dans des conditions normales**, afin de pouvoir refuser les réserves des transporteurs et établir votre bon droit en cas de litige. La normalisation étant insuffisante dans ce domaine, il convient pour cela d'obtenir la **certification** de vos emballages, ou de vous adresser à un **spécialiste** dont la responsabilité professionnelle pourra être mise en cause le cas échéant.

Le défaut ou l'insuffisance d'emballage est une cause d'exonération de la responsabilité du transporteur, et peut même être considérée comme une faute permettant à l'assureur de refuser l'indemnisation en cas de sinistre. → Voir la fiche La gestion des risques du transport.

NORMES PROFESSIONNELLES ET CERTIFICATIONS

Dans la négociation avec votre client, vous pouvez vous appuyer, pour définir la qualité des emballages à fournir, sur la normalisation mise en place par **l'ISO** et **l'Afnor** (voir www.afnor.org).

Le Syndicat de l'emballage industriel (**SEILA**, voir www.seila.fr) a défini un **cahier des charges** et des spécifications techniques applicables aux emballages de produits industriels. Ses membres apportent leur garantie, sous la forme d'un marquage « SEI », aux emballages qu'ils ont conçus et fabriqués.

Pour le commerce courant, on peut choisir de faire tester ses emballages par le Laboratoire national d'essais (**LNE**, voir www.lne.fr). Le **certificat** fourni permet de faire face dans de

meilleures conditions à des contestations sur la qualité des emballages émanant du destinataire, ou des transporteurs et assureurs.

Pour des opérations spécifiques, on peut demander la fourniture par le LNE d'un certificat « **LNE emballage export** ». La procédure est relativement longue et coûteuse, mais elle rend impossible toute contestation par l'assureur de la qualité de l'emballage.

LES PRESCRIPTIONS LÉGALES

Selon la nature de vos produits, ou leur destination, certaines prescriptions particulières peuvent vous concerner.

LA RÉGLEMENTATION SUR L'EMBALLAGE (ET LE TRANSPORT) DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Elle ne concerne que les emballages en contact avec les produits. En l'absence de véritable normalisation internationale, même dans le cadre communautaire, des règles différentes subsistent d'un pays à l'autre, pouvant aller de simples **recommandations** jusqu'à des procédures **d'agrément préalable** du matériau ou de l'emballage. Des prescriptions concernent aussi le marquage des colis et les moyens de transport utilisés.

LA RÉGLEMENTATION SUR L'EMBALLAGE (ET LE TRANSPORT) DES PRODUITS DANGEREUX

Elle est extrêmement complexe, compte tenu des risques en cause. Elle s'appuie pour l'essentiel sur une série de règles élaborées dans le cadre de **l'ONU**, et sur lesquelles sont alignées les législations de la plupart des pays, ainsi que les **conventions internationales sur le transport des marchandises**.

Elle est fondée sur une **classification** commune à tous les modes de transport, reposant sur neuf classes de marchandises et un **code** à quatre chiffres. Ce code doit apparaître sur l'emballage et permet de connaître les règles de protection applicables ainsi que la conduite à tenir en cas d'accident.

Cette réglementation vous impose l'apposition de **pictogrammes** propres à chaque classe de produits et la fourniture obligatoire, pour tous les modes de transport, d'une « **déclaration d'expédition de marchandises dangereuses** ».

LES RÉGLEMENTATIONS NATIONALES PARTICULIÈRES

Certains pays ont édicté des règles concernant tous les types d'emballages destinés à leur commerce d'importation. Si vous êtes concerné, il est conseillé de vous rapprocher d'opérateurs maîtrisant cette réglementation.

▲ Les conteneurs débarqués en Australie doivent être accompagnés d'un certificat attestant que tous les éléments en bois qu'ils contiennent (parois ou planchers éventuellement, calages, palettes, caisses) ont subi un traitement destiné à détruire d'éventuels insectes xylophages. Aucun calage intérieur en paille ou fibre végétale n'est autorisé dans les colis.

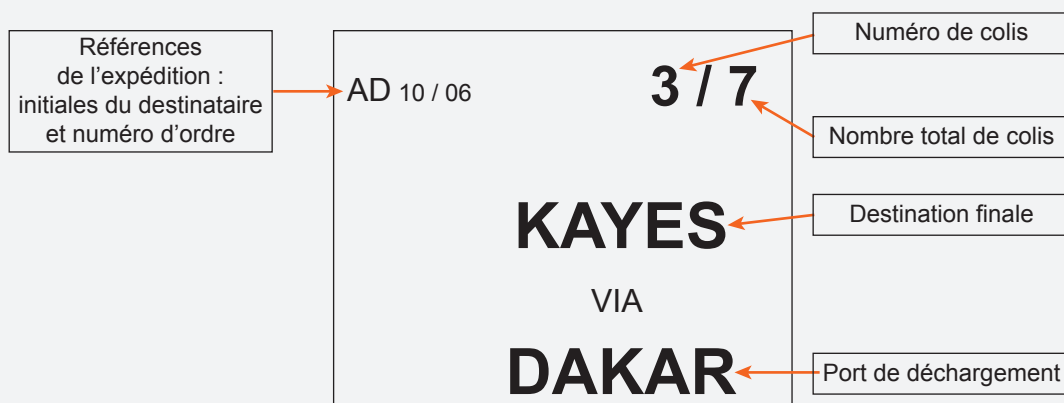
La Chine a mis récemment en œuvre une réglementation de même nature afin de protéger son agriculture. ▀

LE MARQUAGE DES COLIS

Vous devez accorder une importance particulière au marquage des colis et des palettes. C'est en effet le premier moyen de vérification par le destinataire de l'**intégrité** de la livraison. De plus, pour les expéditions inférieures à un engin complet, le marquage est la principale protection contre la **perte** due à des erreurs de routage.

Les marques sont portées sur une **étiquette** collée sur le colis ou la palette. Pour éviter le vol, les marques doivent être aussi peu explicites que possible sur le **contenu**. Il est souvent préférable aussi de ne pas porter en clair le nom du destinataire.

Voici un exemple de marque d'acheminement pour un envoi maritime en conteneur de groupage.



En cas de suivi informatique des livraisons, ce qui est de plus en plus fréquent, une identification des colis par **puce RFID** ou par **code à barres** à lecture optique doit accompagner le marquage. Pour faciliter l'intégration dans les systèmes informatiques des différents intervenants (vous-même, les transporteurs successifs, le destinataire), il est préférable d'utiliser la codification normalisée UCC-EAN ou GS1. Pour plus d'informations, voir le site de GS1 France : www.gs1.fr.

Conseil

Les marques et numéros des colis sont reproduits dans la liste de colisage et, éventuellement, la note de poids. Il vous est conseillé, et parfois imposé dans le cadre de crédits documentaires, de les reporter aussi sur le document de transport.

Business France vous accompagne

Une bonne préparation des expéditions des marchandises est une garantie du bon déroulement des opérations d'exportation.

- **La Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (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